

# 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.

## Trusler, patenter og politikk

Bølgene går fortsatt høyt i EU og i en rekke EU-land om programvare og paten-ter. Den omstridte EU-loven ble først avvist og deretter vedtatt i kommisjonen via en prosess som blir beskrevet som oppsiktsvekkende og i strid med gjel-dende prosedyrer. Det betyr – blant annet – at saken neppe er avsluttet. Videre hører det med til historien at Danmark unnlot å bruke de muligheter landet hadde til å stoppe prosessen – etter at Bill Gates hadde vært på besøk hos han-delsministeren og truet med å flytte tusenvis av arbeidsplasser ut av landet (Navision). I kjølvannet av at velrenommerte Berlingske Tidende tok opp forhold-et, følte ministeren seg tilstrekkelig truffet til å rykke ut med et dementi – som i realiteten fungerte som det motsatte.

Den britiske avisen The Guardian karakteriserer loven som “egnet til å beskytte leverandørenes velstand i stedet for konsumentene”. Enorme ressurser har vært i sving fra leverandørsiden for å få loven vedtatt, og innsatsen har båret frukter. Leverandørene har vunnet, markedet har tapt.

For markedet er denne David-mot-Goliat-kampen viktigere enn de fleste er klar over, og det er ironisk at nettopp Bill Gates har formulert trusselen så treffende – i 1991: «IF PEOPLE HAD UNDERSTOOD HOW PATENTS WOULD BE GRANTED WHEN MOST OF TODAY'S IDEAS WERE INVENTED AND HAD TAKEN OUT PATENTS, THE INDUSTRY WOULD BE AT A COMPLETE STANDSTILL TODAY.»

Vi gjennomgikk argumentene og foretok en konsekvensanalyse i artikkelen “Programvarepatenter: Trussel eller nødvendighet” i Mellvik-Rapporten nr. 123, og konstaterer at vedtaket i EU-kommisjonen bidrar til en vesentlig forverring av situasjonen – sett fra forbrukernes og kundenes side. Loven vil sannsynligvis – dersom den blir stående – ha nøyaktig den effekten Bill Gates forutså. Følgene kan bli interessante – ikke minst for naive politikere som muligens lever i den villfarelse at de beskytter sitt hjemlige næringsliv på denne måten. I stedet vil Asia, Sør-Amerika og andre områder i rask utvikling og uten slike utviklings-blokkeringer, tiltrekke seg en enda større andel av innovasjonen – ikke bare innen programvare, men innen et voksende omfang av beslektede segmenter. Vi har tidligere diskutert hvordan slike regioners forhenværende handikap kan snues til fordeler når utviklingen først skyter fart (se “Bredbånd: Europa i baksetet” i Mellvik-Rapporten nr. 117), og har ingen problemer med å se hvordan patenthysteriet i Europa og USA kan bli en BOOSTER for Kina, India, Brasil og Korea med flere.

Et annet interessant forhold er at enhver medalje har sin bakside, og patenter er intet unntak – uansett hvilken type objekt eller teknologi det handler om. Grunn-laget for en patent er offentliggjøring av en hemmelighet, slik at den kan beskyt-tes mot kopiering og misbruk. Denne offentliggjøringen har minst to interessante bivirkninger. For det første får kreative sjeler mulighet til å benytte tankegangen, men endre implementasjonen for å oppnå tilsvarende effekt eller resultat. I andre sammenhenger kalles dette videreutvikling, mens en patenteier naturligvis vil kalle det tyveri. Om en slik ‘videreutvikling’ lar seg forfølge i juri-disk forstand kommer imidlertid an på både lovene, patentet og ikke minst ret-ten som behandler saken.

For det andre åpner den offentliggjøringen som patentet innebærer, for en grad av innsyn som andre patent-eiere ofte er svært interesserte i. Ikke rent sjelden viser det seg at elementer i de benyttede metodene sveiper innom noe andre har patentert allerede, hvilket legger grunnlag for søksmål – spesielt dersom den 'overtredende' part er stor og har mye penger. Som vi har vært vitne til de to siste årene, er Microsoft spesielt utsatt i så henseende, med utbetalinger på flere milliarder USD – og stadig nye søksmål.

Selv patenter – inklusive programvarepatenter – kan med andre ord være tveeggede sverd. Om den kortsiktige effekten av EUs ferske patentlov vanskelig kan bli noe annet enn negativ for markedet, er det ingen forunt å spå effekten på lang sikt. Derfor blir det spennende å gjøre opp status for utviklingen når historien skal skrives – om noen år.

### **Dystre utsikter for Internett-telefoni?**

Det er klart vi Skyper. Mer og mer, også innenlands. Vi sparer store summer, og mange vi omgås sparer enda mer. En bekjent hevdet forleden å ha redusert telefonregningen for sin to-manns bedrift med over NOK 10.000 per måned på internasjonale samtaler. Utviklingen er eksplosiv og erfaringene unisone: Dette er prima, ikke bare kostnadsmessig, men også kvalitetsmessig.

Så leser vi om lille Costa Rica, der det statlige telefoniselskapet har merket en drastisk inntektssvikt, og har fått den lovgivende forsamlingen til å forby Internett-telefoni. Enkelt og greit – og akk så håpløst. Eller er det virkelig det? For noe må skje. Telecom-selskapenes inntektsgrunnlag eroderer og noe skal de leve av. Tiden er åpenbart i ferd med å ebbe ut for tradisjonell telefoni som grunnfjellet i selskapenes økonomi. Mobiltelefoni er riktignok en ny melkeku, men avkastningen blir beskjedne i forhold til forgjengeren, der utstyr og kabler helt eller delvis har vært avskrevet i 10, 20 eller 50 år. Slikt blir det penger av – spesielt når politikere i sin iver etter å privatisere statlig virksomhet praktisk talt gir bort en infrastruktur som det har tatt 100 år og hundrevis av milliarder å bygge. Norge er ikke det eneste gode eksemplet i så henseende. Mobilsektoren preges på sin side av kontinuerlige og store investeringer som ikke kan unngå å sette sitt preg på resultatene. Dessuten er konkurransen tøff og reguleringene fra det offentlige strenge i de fleste land.

Vi kan ta for oss den ene inntektskilden etter den andre, men til tross for antall små og store nisjer og inntektenes omfang, er det i mange tilfeller langt fra nok til å opprettholde det kostnads-, investerings- og driftsnivået vi har i dag. Noe må gjøres – og det naturlige sted å begynne er naturligvis å spørre hvor det er blitt av kundene. De kan da ikke ha sluttet å snakke i telefonen?

Vi besvarte spørsmålet allerede i innledningen: Kundene flytter til billigere og bedre tjenester levert av ISPer – som i sin tur er kunder av de lidende infrastruktur-eierne. Etter å ha ignorert utviklingen på IP-telefoni i snart ti år, har telecom- og kabelTV-selskapene bråvåknet til en virkelighet de fornektet så sent som for 18 måneder siden. Her må noget gjøres, og det fort.

Mens telefoni – inklusive mobiltelefoni – har vært og er strengt regulerte tjenester i de fleste land, havner IP- og Internett-telefoni utenfor alle slike reguleringer. Dette er på den ene siden en av årsakene til at det har vært mulig for tusenvis av små og raskt voksende IP-telefoni aktører å komme på beina. På den andre siden vil det samme fraværet av reguleringer gjøre det mulig for telecom- og

kabelselskapene å slå tilbake. Som eiere av infrastrukturen kan de i prinsippet gjøre akkurat hva de vil, og ingen er mer klar over akkurat dette forholdet enn de selv.

På møterom og styrerom i slike selskaper over hele verden foregår det i disse dager krigsforberedelser i stor skala. Arsenalen som rulles ut, er like enkelt som det er effektivt: Med kontroll over bukten og begge endene kan aktørene etablere sine egne IP-baserte telefonitjenester, implementere effektive prioriteringsmekanismer i nettverket, og dermed garantere kvaliteten på produktet. Andre tjeneste-tilbydere over samme infrastruktur kan fortsette som før, men får ingen – og gir ingen – kvalitetsgaranti. Infrastruktur-eier kan dermed regulere kvaliteten på konkurrentenes produkter gjennom indirekte styring av tilgjengelig båndbredde. Indirekte fordi en direkte styring ville vekke regulerende myndigheters vrede. Og indirekte betyr i denne sammenhengen å vente i det lengste med å oppgradere kapasiteten på tungt belastede forbindelser. Dermed vil kvaliteten på konkurrerende tjenester falle, mens infrastruktur-eieren – i sin fulle rett – prioriterer egen trafikk. Siden Internettet per definisjon alltid har vært et BEST EFFORT nettverk (hvilket sågar er spesifisert i et standard-dokument, RFC 791), er det i utgangspunktet vanskelig å kritisere en slik praksis.

På denne måten kan aktører som Dialpad, Ventelo, Skype, Telio, Vonage og så videre effektivt strupes og på litt sikt sendes til de evige jaktmarker, mens Telecom-aktørene tar igjen det tapte og får tilbake store deler av sitt telefoni-monopol.

Umulig? Slett ikke, og at slike diskusjoner og planer pågår hos telecom-selskapene er et faktum. Spørsmålet som gjenstår, er om krigen kan gjennomføres på en tilstrekkelig snedig måte til at de får utradert konkurransen før myndighetene får summet seg og griper inn. Med de erfaringer vi har fra myndigheters tiltak i så henseende (se for eksempel om EU og programvare-patenter ovenfor), er det store sjanser for at krigen vil lykkes.

Tiden er med andre ord moden for å bringe problemstillingen ut i lyset, slik at politikere og interesseorganisasjoner får tid til å summe seg før gigantenes armeer av lobbyister og oppsmurte byråkrater får satt en effektiv stopper for innovasjon og progresjon på enda et område.

For mer innsikt i dette temaet, ta en titt på Robert X. Cringles artikkel "Effortless" på [www.pbs.com](http://www.pbs.com) (<http://www.pbs.org/cringely/pulpit/pulpit20050303.html>).

## Hvem har ansvaret for SPAM?

Å spørre brukerne gir alltid interessante svar. Om de ikke nødvendigvis er relevante, gir de ofte en vinkling på problemstillinger som gjør det lettere å velge den riktige angrepsvinkelen. Ingeniører, som fortsatt utgjør majoriteten av utviklere og programdesignere, er beryktet – med god grunn – for sin beskjedne evne til å sette seg i brukerens sted når for eksempel brukergrensesnitt skal utvikles.

I en fersk amerikansk undersøkelse hvor brukerne fikk uttale seg om SPAM og ansvar, mente 8 av 10 at leverandørene hvis produkter blir promotert via SPAM, har et hovedansvar for å redusere problemet. En u diskutabel observasjon som dessverre er en del av årsaken, og ikke av løsningen. Like mange mener at ISPene også er hovedansvarlig, mens 7 av 10 mener at de selv må ta aktiv del i ansvaret og jobben – gjennom å forsikre seg om at de alltid har oppdaterte verktøy (viruskontroll og filtre). En knapp halvpart mener dessuten at nasjonale myndigheter må spille en nøkkelrolle.

De samme brukerne oppfatter at samtlige ansvarlige unntatt de selv har sviktet. Hele 66% er meget godt fornøyd med sin egen innsats. Mens selvtillit og selvtilfredsheten er interessant, ikke minst fordi vår holdning har vært og er at brukerne skal holdes lengst mulig unna slike oppgaver, er den ikke revolusjonerende. Snarere er dette et uttrykk for den faktiske situasjonen, som i mange av andre fungerende alternativer pålegger brukerne å gjøre jobben selv – hvilket for minst 99 av 100 er bortkastet tid. Vi kjenner ingen virksomhet – privat eller offentlig – som budsjetterer med at medarbeiderne skal bruke en betydelig del av sin arbeidstid på kontroll og filtrering av epost.

Undersøkelsen, som er foretatt av Osterman Research, leder til to interessante observasjoner. Den første er at ISPene oppfattes som ansvarlige på linje med produktleverandørene. Dette understreker et poeng og en holdning vi har markedsført en rekke ganger tidligere: At ISPer flest verken er sitt ansvar bevisst eller gjør det de bør gjøre for å blokkere den voksende strømmen av SPAM inn til og ut fra sine nettverk.

Den andre er at det offentlige har et ansvar – og gjør altfor lite. Undersøkelsen er fra USA, der den kjente CAN SPAM-loven har vært i virksomhet en stund, og beviselig virker mot sin hensikt, hvilket uten tvil har vært med på å skape denne holdningen. Imidlertid er situasjonen ikke vesensforskjellig her hjemme. Mye skrik og lite ull, er det fristende å si, men egentlig har det ikke engang vært mye skrik. Nå er det et faktum at våre hjemlige myndigheter har lite de skulle sagt i denne sammenhengen, fordi det aller meste av SPAM har opprinnelse utenfor landets grenser. Imidlertid skader det ikke å ta problemet på alvor og feie for egen dør. Dessuten har myndigheter – uansett land – en betydelig oppgave i å påvirke hverandre. Her kan selv Norge yte et bidrag, men for all del – la oss begynne med oss selv.

Faren er stor for at det ikke bare vil ta tid, men – ut fra de signalene som er kommet så langt – er det grunn til å tro at resultatet blir verre enn utgangspunktet, hvilket er hva som har skjedd i USA. BLIND LEADING THE BLIND ... Desto viktigere er det å trykke på ISPene og forlange ansvarlighet fra den kanten, og samtidig gjøre det vi kan for egen del, et tema som diskuteres i artikkelen på side 18.

## Apple: Brann i rosenes leir

Mens Apple og Steve Jobs kan fryde seg over strykende salg, solid vekst og gode resultater, stormer det rundt selskapet på flere fronter. Enhver medalje har sin bakside, og veien til suksess er aldri fri for torner. Det handler om veivalg, og alle veivalg kan diskuteres. Nå er det selvsagt resultatene som teller, men som vi hyppig har påpekt i forbindelse med både Microsoft og andre aktører, er ikke enhver vei til målet verken spiselig eller akseptabel.

I Apples tilfelle løper både jurister og andre fra brann til brann for å holde kursen, og kan ikke unngå en betydelig negativ oppmerksomhet på veien. At en villfarene utvikler fant det for godt å bryte en signert NON-DISCLOSURE avtale, og legge det kommende Tiger-operativsystemet ut på nettet, er kun én av disse branene. Den ble dessuten nylig slukket – dvs. forlikt – til alles tilfredshet. Det skulle bare mangle at Apple ikke tok affære i dette tilfellet, og håndteringen av forliket er det ingen ting å si på.

Verre er det med forfølgningen av 'informasjons-lekkasjer' i forkant av produktannonseringene i januar. Her fremstår selskapet som overdrevent paranoid i for-

hold til egne produktnyheter. Om forfølgningen aldri så mye kan forsvares rent juridisk, blir bildet vi sitter igjen med negativt. Metodene minner mer om SS og Gestapo enn om en markedsaktør som er avhengig av utviklere, brukere, marked og publisitet.

Enda mer kompliserte er forholdene rundt musikk, nedlastinger, iTunes og beskyttelse av innhold generelt. Apple skapte på mange måter det nye ON-LINE musikk-markedet via iTunes Music Store, og er en ubestridt markedsleder. Samtidig runger kritikken om for mange restriksjoner og beskjeden kompatibilitet med utstyr og programvare fra andre leverandører. Årsaken til at dette er komplisert, er ikke mekanismene i seg selv, men at ingen andre enn Apple selv vet hvilke restriksjoner som er pålagt dem gjennom avtaler med innholdseierne (plateselskapene). For alt vi vet kan Apple være bundet på hender og føtter for lang tid fremover, en pris som kan synes kostbar i dag, men som var nødvendig for å åpne markedet.

Uansett er det negativt for Apple å fremstå som vanskelig og inkompatibel. Å være markedsleder i dag gir ingen trygghet for at situasjonen vedvarer, og ingen burde vite dette bedre enn nettopp Apple. Derfor haster det med å stoppe den negative publisiteten – inklusive den pågående kampen med DVD-Jon og andre 'hackere', som synes å være i stand til å bryte hva som helst av kopi-sperrer. Dessuten: For aktør som mer enn noen har basert seg på Open Source – og lykkes over enhver forventning,<sup>11</sup> burde det være viktig å opprettholde positive relasjoner med nettopp Open Source-miljøene. Tilsynelatende overdreven trang til beskyttelse av egne 'hemmeligheter' skaper det motsatte. Mer informasjon om hvorfor Apple agerer som de gjør er alt som skal til for å komme over på et positivt spor. Kan det være SÅ vanskelig?

De stadige 'brekkene' i tilknytning til iTunes' kopisperrer blir av mange journalister misforstått dit hen at Apple har store sikkerhetsmessige problemer – og rett skal være rett: Dersom sikring av innhold levert via iTunes Music Store kategoriseres som et sikkerhetsproblem, så er påstandene udiskutable. For de fleste av oss som arbeider med IT-sikkerhet er imidlertid dette bortimot et ikke-tema – og i alle fall ikke en bekymring. Apples gode rating på sikkerhetsfronten vedvarer, men heller ikke OS X og tilhørende verktøy er perfekte. Nesten ukentlig dukker det opp hull eller svakheter av ulike kategorier, som raskt blir tettet og kommer brukerne mer eller mindre automatisk til del. Det som skiller Apple fra Microsoft i den sammenhengen er først og fremst hyppighet og antall svakheter som dukker opp over en periode – på for eksempel et år, deres alvorlighetsgrad, og ikke minst deres konsekvenser. Kontinuerlige målinger på Internettet viser imidlertid at interessen for å utnytte svakheter i Apples programvare er tiltagende, hvilket automatisk sørger for at utfordringen vokser for Apple. At kvalitet og sikkerhet er høy i forhold til gjennomsnittet i markedet, betyr ikke at den er god nok, og Apple må både demonstrere at oppfølgings-mekanismene fungerer og at ansvarligheten er like høy som sigarføringen. ■

<sup>11</sup> Se Mellvik-Rapporten nr. 122: "Apple og Open Source: Et underlig tospann".