

# 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.

## Hvem trenger Longhorn?

Hvem er ikke lei av programvareleverandørenes kontinuerlige strøm av oppdateringer og nye versjoner? Samtidig er det innlysende at leverandørsiden er helt avhengig av at markedet aksepterer og betaler for de samme produktene gang etter gang. Leverandørenes utfordring er med andre ord å overbevise markedet om at 'dette kan du ikke leve uten'. De lykkes forbausende ofte – direkte eller indirekte, for eksempel gjennom produktbindinger – den ene oppdateringen forutsetter den andre og så videre – som Microsoft har vært spesielt flinke til.

Utfordringen tiltar imidlertid. Markedet vegrer seg for å gjøre store forandringer med små resultater – og har erfart gang på gang at nettopp denne karakteristikken gjelder. Dermed står Microsoft overfor sin kanskje største utfordring på mer enn 10 år når Longhorn skal selges inn i løpet av de neste 2 årene. Riktignok har 5 år gått siden forrige generasjon – Windows XP – kom på banen, men små og store oppdateringer og forbedringer har haglet, og produktet har nådd et modenhetsnivå og en grad av stabilitet som store deler av markedet ikke bare finner tilfredsstillende, men vegrer seg for å rokke ved.

Et nytt produkt, som Longhorn er, fører uvegerlig med seg nye perioder med problemer, ustabilitet og ny opplæring av brukerne. Spørsmålet markedet med rette stiller seg, er hva Longhorn bringer til torgs som gjør det verdt innsatsen å ta steget. Så langt har Microsoft ikke overbevist andre enn sine mest dedikerte tilhengere og et fåtall teknologi-journalister. Bedre blir det ikke av at den ene etter den andre av de mest iøynefallende nyvinningene i systemet enten er blitt fjernet eller utsatt. Samtidig markerer Apples vellykkede markedsføring av nykommeren Tiger at den teknologiske avstanden tilbake til Microsoft øker. Og sist, men ikke minst drypper det inn meldinger om kompatibilitetsproblemer og andre begrensninger i Longhorn som ikke kan unngå å senke apetitten ytterligere.

For første gang kan det med andre ord se ut som om markedet oppfatter dagens utgaver av Windows som 'greie nok' – i forhold til behovene, og kanskje i enda større grad i forhold til hvilke forbedringer som forventes av neste generasjon. Hvordan vil Microsoft takle denne utfordringen? Kan dette være Apples store sjanse til å innta en sterkere og mer synlig posisjon i det generelle markedet? Eller er det rett og slett TIMEOUT for klienter i den form vi har kjent dem siden PCens inntog tidlig på 80-tallet? Spørsmålene er like tallrike som svarene er fraværende – og vi tar for oss de mest aktuelle av problemstillingene i neste utgave (se baksiden for detaljer).

## 802.11n/MIMO: Ta det rolig...

Vi introduserte arbeidet med den kommende WLAN-teknologien allerede i Mellvik-Rapporten nr. 121, og konstaterte blant annet at 802.11n-standarden vil trenge 18-24 måneder for å bli klar. Progresjonen siden den tid er påtagelig, uten at timeplanen synes å være forandret. Imidlertid skjer det tilstrekkelig mye på leverandørsiden til at det er nyttig med en oppdatering.

At standarden ligger såvidt langt inne i fremtiden forhindrer ikke leverandørene fra å utvikle og markedsføre 'pre-standard produkter' – med mer eller mindre

pålitelige lovnader om at de kan oppgraderes når standarden er klar. Kloke av skade som vi er, vet vi at så ikke alltid er tilfelle – uansett hva som loves. Når ferdigstillingen ligger såvidt langt inne i fremtiden, anser vi sjansene for slik oppgraderbarhet for å være i beste fall 50%.

Men tilbake til status: 802.11n-standarden har rukket å få et kallenavn. MIMO høres ut som et leketøy, men er en bona fide forkortelse – MULTIPLE INPUT, MULTIPLE OUTPUT. Navnet forteller hvordan den nye teknologien i grove trekk fungerer. Ved å etablere flere datastrømmer eller -kanaler samtidig, økes kapasiteten i nettet, omtrent på samme måte som at flere felter på motorveien sørger for at alle kommer raskere til målet.

Hovedårsaken til vår umiddelbare skepsis med hensyn til de tidlige produktenes oppgraderbarhet, er at selv grunnleggende parametre som antall parallelle sendere/mottakere, antenner og moduleringsmekanismer fortsatt diskuteres. Sjansene for at 'pre-N' produkter, som de gjerne kalles, fra ulike leverandører skal spille sammen, er dermed null – i dag og i fremtiden.

Forbausende nok er interessen for produktene likevel betydelig. 3 chipset-leverandører – Airgo, Atheros og Video54 – er på markedet med MIMO-produkter som i sin tur brukes av kjente aktører i segmentet: D-Link, Belkin, Netgear, SOHOWare, Linksys med flere. Produktene benytter 2,4 GHz-området, og er kompatible med 802.11b/g, men ikke med 802.11a.

Leverandørenes markedsføring av dramatisk større rekkevidde viser seg ved praktiske tester å være sterkt overdrevet. De beste produktene i PC Worlds test fra april måned, gir riktignok en dobling av rekkevidden, selv for klienter med standard 802.11g-teknologi, men en 4- eller 8-dobling som enkelte lover, finnes det ingen spor av.

Testvinner i denne omgang er Linksys SRX, som koster i underkant av NOK 1.700 fra komplett.no og andre nettbutikker. Forbedringen i rekkevidde er tilstrekkelig stor til å gjøre både dette og konkurrerende produkter interessante – spesielt i små miljøer. Argumentet om manglende standardisering kan møtes med at om 2 år har produktene sannsynligvis gått ut på dato av helt andre årsaker. Siden prisen er relativt lav og helt sikkert vil fortsette nedover, kan denne mellomgenerasjonen være en effektiv midlertidig problemløser, spesielt dersom produktene lar seg innlemme i en eksisterende kontroll-infrastruktur.

Konklusjonen er med andre ord at WLAN-produkter med 'MIMO' og/eller 'pre-N' betegnelse representerer et signifikant fremskritt, også for dagens klienter. At standarden de gir seg ut for å tilhøre, ikke finnes og at kompatibilitet på tvers av leverandører er ikke-eksisterende, er uvesentlig så lenge vi benytter standard-klienter. Har vi et rekkeviddeproblem eller problemer med 'døde soner', kan nykommerne være vår mer eller mindre permanente løsning.

Dersom vi derimot kan vente et år til, vil vi få ytterligere båndbredde, større rekkevidde, bedre standardisering og mer funksjonalitet. Men slik er det jo alltid ...

### **Mobil sikkerhet: Katastrofene kommer**

Det er verken skremselspropaganda eller dommedags-profetier, men en såkalt REALITY-CHECK: Bærbart utstyr representerer en formidabel og raskt voksende sikkerhetsrisiko – som vi også har vært inne på ved tidligere anledninger. Sammen med økende lagringskapasitet tiltar problemet nærmest eksponensielt.

Om vår skjødesløshet og/eller glemsel også tiltar, skal være usagt, men det kan slett ikke utelukkes. En undersøkelse fra sikkerhetsselskapet Pointsec peker i den retning. De har innhentet tall fra store taxi-selskaper i 9 land, og observerer blant annet at sløvheten er størst i USA: I Chicago finner drosjesjåførene gjennomsnittlig 3 gjenglemte enheter i denne kategori (PDA, mobiltelefon, laptop) per halvår. Ved første øyekast et beskjedent tall, som raskt multipliseres opp til gigantiske proporsjoner. Dette ene selskapet i Chicago fant 85.619 mobiltelefoner, 4.425 laptops og 21.460 PDAer i løpet av 6 måneder. Hva tallene blir for hele USA, hele Norge eller hele verden kan vi bare drømme om. Og med mobiltelefoner som lagrer 3-80MB, PDAer 50MB-1GB og laptops med 30-80GB, sier det seg selv hvor mye data som stadig er på vidvanke.

Hva har vi gjort for å imøtekomme denne trusselen? For de fleste organisasjoner er svaret kort og godt 'ingen ting'. Med andre ord er tiden overmoden for handling, men hva gjør vi? Første trinn er å lage en policy som i enkle og klare termer forteller hva som kan finnes seg på slike enheter, og hvilke krav som stilles til beskyttelse. Neste trinn er å finne, evaluere og implementere verktøy som ivaretar denne sikkerheten, hvilket krever langt mer enn å finne krypteringsprodukter for telefoner og PDAer.

Lypunktet i elendigheten er at produkter som adresserer problemstillingene finnes, og at mobiloperatørene smått om senn oppdager både behovene og muligheten for å selge ekstra tjenester. Riktignok er det tynt med den slags fra våre hjemlige operatører, men når de oppdager hva som skjer i andre land – spesielt i USA, vil det neppe ta lang tid før de er i gang.

På verktøy-fronten er Texas-selskapet JP Mobile en trendsetter, med et produkt som funksjonelt minner mye om moderne kontrollverktøy for PCer – ZenWorks, AppSense, PowerFuse og tilsvarende (se Mellvik-Rapporten nr. 119 – "Brukere under lås og slå"). Essensen i JP Mobiles SureWave ([www.jpmobile.com](http://www.jpmobile.com)) er at systemansvarlige kan kontrollere en lang rekke innstillinger over eteren (WLAN) og derigjennom forsikre seg om at gjeldende policy overholdes. Kombinert med tjenester i mobilnettet blir rekkevidden for et slikt verktøy formidabel, og muliggjør sletting av innhold, resetting av passord, aktivering av krypteringsfunksjoner, sporing av utstyr og så videre. Siste versjon av operativsystemet Symbian, som brukes av en rekke av de største PDA- og mobiltelefonleverandørene, har fått tilsvarende funksjonalitet.

Kontrolltjenestene og verktøyene koster, men representerer en nødvendighet som ingen har råd til å være foruten. Det faktiske forhold er at i dagens sikkerhetsbilde er faren for tyveri eller tap av utstyr med sensitiv informasjon langt større enn for virus, innbrudd og andre trusler som forlengst er tatt på alvor av organisasjoner flest! Først om 4-6 år vil det være mulig å outsource slike kontrollfunksjoner til spesialister – hvilket er den både ønskelige og naturlige veien å gå. I mellomtiden har vi ingen tid å spille ...

## IBM sjanghaier Linux

Nei, ingen kan sjanghaie Linux – eller andre Open Source-prosjekter for den del. De er jo Open Source, og – i mange tilfeller GPL-lisensiert. Dermed er evig åpenhet og frihet garantert.

Slik er det – i alle fall sett med tradisjonelle øyne. Men det finnes andre synsvinkler, andre måter å se både virkelighet og utfordringer på. For eksempel: IBM er

en av de aller største aktørene i IT-markedet. Det betyr at hva IBM gjør, får store ringvirkninger, i dag som da PCen ble introdusert i 1982. Alle vet at IBM er Linux-frelst, men få vet hvorfor og enda færre bryr seg. Konkurransen er bra og alle unntatt Microsoft er fornøyde. Og IBM satser store ressurser på Linux, et forhold vi har satt søkelyset på ved flere anledninger.

Med sin markedsmessige tyngde, tilstedeværelse og sine ressurser har IBM anledning til å sjanse Linux indirekte. Ved å påvirke presse, partnere, utviklingsmiljøer og kunder, har IBM mulighet til å styre videreutviklingen av Linux i en retning som er riktig for dem. Dette skjer allerede. Store deler av markedet oppfatter IBM som ledende på kommersialisering av Linux, selv om så ikke er tilfelle. Overskriftene var store da Louis Gerstner ville investere milliarder av USD i Linux allerede i 1999. IBM har tusenvis av programmerere heltidsbeskjeftiget med Linux. HP har enda flere, men går stille i dørene på grunn av sitt forhold til Microsoft, og IBM stikker av med markedsføringsgevinsten. IBM spilte SCO og deres tåpelige, men alvorlige søksmål ut over den juridiske sidelinjen, og står igjen som Linux' livredder. IBM frigir 500 patenter – hvorav de fleste er nesten utgått og temmelig irrelevante i forhold til Open Source. Publisitetsgevinsten ble imidlertid formidabel, fordi tidspunktet var perfekt i forhold til debatten om programvarepatenter i EU og USA.

Jo mer Linux lykkes, desto større utfordringer får Microsoft, hvilket naturligvis er IBMs både kommersielle og historiske motivasjon. Linux var og er middelet til dette målet, og Lou Gerstner var tidlig ute med å se muligheten.

Er det så noe galt i dette? Det kommer an på øynene som ser. Utviklingen er en naturlig konsekvens av kommersialiseringen av Linux spesielt og Open Source generelt, og noen vil alltid ha ledertrøya i en slik prosess. Hadde ikke IBM tatt den, ville den ha havnet hos noen andre – og kanskje med vekt på andre produkter og konsepter.

Linux og Open Source har mye å takke IBM for – og motsatt.<sup>6</sup> Og illusjonen om at Open Source er upåvirkelig av kommersielle interesser på grunn av GPL-lisensen er – naturligvis – kun en illusjon. Den lever videre i beste velgående til tross for – eller kanskje på grunn av – virkeligheten. ■

<sup>6</sup> Se også artikkelen om Eclipse på side 14.