

MYMAYDAY.COM

12. MARS 2009

KOMMENTAR

LEDERKOMMENTAR — HELGE SKRIVERVIK



IT-miljøer flest har store gevinster å hente i nettskyen, og SaaS er første trinn i den retning for mange. Men gevinstene kommer ikke av seg selv, og leverandøravtaler er viktigere enn noen gang. Ingen har glede av dynamikk dersom avtalene er statiske.

What's in it for me?

Omgang med avtaler har lange tradisjoner for IT-profesjonelle – inklusive tjeneste-avtaler. Det betyr at vi har forutsetninger for å lage og kreve profesjonelle avtaler også for tjenester i Skyen. Avtaler som dekker **våre behov**, ikke **leverandørens ønsker**.

SaaS: Kostbare erfaringer

Fleksibilitet. Dynamikk. Pay-as-you-go. «Nettskyen er uunngåelig fordi den leverer det markedet trenger» konstaterte vi i en kommentar nylig. Men heller ikke i nettskyen kommer gevinstene 'rekende på ei fjøl'.

Vi blander begrepene. SaaS og nettskyen er beslektet, men ikke det samme, og brukes like fullt ofte om hverandre. Begrepsforvirringen er stor – og forhåpentlig forbigående. Når fokus flyttes til tjenester, havner 'software'-komponenten ut av syne. Da er det tjenestene som teller, som evalueres, kvalifiseres, selges og kjøpes, ikke programvaren som implementerer dem.

Årsaken til at SaaS – produktene og begrepet – inntil videre er med oss, er med andre ord historisk: De fleste i IT-segmentet har en oppfatning av hva SaaS er, og mange har stiftet bekjentskap med tjenestene – et første trinn på vei mot nettskyen. Dette trinnet kan være beskjedent i en større IT-sammenheng, men det er alltid viktig – fordi erfaringen blir avgjørende for videre progresjon. Blir den vellykket, kommer neste trinn raskt. Blir den mislykket eller blandet, vil tilbakeholdenhet og skepsis være dominant.

Dermed er vi ved poenget: Selv om idéene og utsiktene er aldri så lovende, er det fullt mulig å snuble på veien til nettskyen. Å glemme eller overse detaljer som gjør at vinningen går opp i spinningen – eller enda verre.

Det er for eksempel vel og bra med *en pay-as-you-go* avtale der vi kun

Analysér:

- ✓ Microsoft: The Cloud is not the limit
- ✓ Action-item 09: Senke kostnader uten investeringer
- ✓ Tid for NAC?
- ✓ Fra outsourcing til cloud sourcing

Kommentarer:

- ✓ Strukturelle endringer i IT-markedet
- ✓ Vi trenger IKKE et nytt Internett!
- ✓ Er nettskyen uunngåelig?

