

Β.Βεσκούκης

Οι τριανταφυλλένιοι

Θυμόμαστε όλοι, έστω και χωρίς κάποιοι να το παραδέχονται δημόσια, τις υποσχέσεις επιτυχίας και γενικότερης ξεγνοιασιάς που έχουν κατά καιρούς συνοδέψει διάφορα προϊόντα και τεχνολογίες IT. Υποσχέσεις που αποτέλεσαν κίνητρο, μέσα σε μια γενικότερη περίοδο ευδαιμονίας, για την αντικατάσταση εξοπλισμού υποδομής IT, σε όλα τα επίπεδα: δίκτυα, ενεργά στοιχεία, servers, σταθμοί εργασίας. Συστατικά που έπρεπε να εκσυγχρονιστούν ώστε να φέρουν σε πέρας τις επερχόμενες e-Business, φράση που πολλά προϊόντα έβαζαν ακόμη και στο όνομά τους σε διάφορες παραλλαγές.

Οι πελάτες έβαζαν σχετικά εύκολα το χέρι στην τσέπη προκειμένου να προμηθευτούν τους "τελευταίους" server και σταθμούς εργασίας με τον "τελευταίο" επεξεργαστή, που έτρεχαν την "τελευταία" έκδοση του γνωστού λειτουργικού η οποία διαφημιζονταν (και) ως "ebusiness enabler", όπως εξάλλου έκαναν και διάφορα DBMSs, εργαλεία ανάπτυξης δικτυακών τόπων ηλεκτρονικού εμπορίου και πολλά άλλα. Τα hubs εξαφανίζονταν για να δώσουν τη θέση τους σε ευφυή και διαχειριζόμενα switches, routers πουλούσαν "σαν τρελά", δικτυακοί εκτυπωτές και άλλα, firewalls όλων των ειδών και διαμετρημάτων εγκαθίσταντο παντού. Τα συστήματα σταθμών εργασίας συνοδεύονταν "υποχρεωτικά" (και αυθαίρετα, αλλά ποιος μετράει) από αγοραζόμενο λειτουργικό σύστημα, λες και ήταν ευθύνη του πωλητή η συμμόρφωση του αγοραστή με τους νόμους πνευματικής ιδιοκτησίας.

Οι αριθμοί των πωλήσεων πήγαιναν μόνο προς τα πάνω και μαζί τους ύψωναν οι εταιρικές ιεραρχίες: product managers, region managers, business managers, box managers, πωλητές, technology integrators, product specialists και άλλοι πομπώδεις τίτλοι, μπήκαν κάτω από ονόματα και τοποθετήθηκαν σε περίπλοκα φύλλα excel υπολογισμού ποσοστών "bonus" πωλήσεων. Όλα καλά, όσο η κινητήρια δύναμη, δηλαδή οι προσδοκίες, ήταν ακμαία. Η κρίση ήρθε, και η ευδαιμονία των πωλητών προϊόντων πληροφοριακής υποδομής, σε όλη την κλίμακα, από άτομα μέχρι και μεγάλες εταιρίες, πήγε να κάνει παρέα στην ευδαιμονία των ΕΛΔΕ του 99. Δεν θα αναφερθούμε στην κρίση, όχι με διάθεση να μην επαναλαμβανόμαστε, αλλά διότι η οπτική μας γωνία είναι αυτό το μήνα λίγο διαφορετική.

Ας υποθέσουμε ότι δεν επέρχονταν κρίση. Τι θα ήταν αυτό που θα κινούσε σήμερα την αγορά πληροφορικής; Ο εξοπλισμός; Πόσοι πλέον servers θα μπορούσαν να αγοραστούν; Πόσα routers, πόσα switches, πόσοι νέοι σταθμοί εργασίας, πόσα firewalls, πόσα αντίγραφα των Windows; Πόσο αφελείς μπορεί να ήταν κάποιοι ώστε να πιστεύουν ότι μόνο με προϊόντα που μεταφέρονται με φορτηγά και μέσα σε κουτιά, θα συνέχιζαν να πωλούν "σαν τρελοί" και να αιμοδοτούν την ανάπτυξη εταιριών χωρίς άλλο περιεχόμενο και αντικείμενο; Η απάντηση είναι σήμερα γνωστή και εκ των υστέρων ορατή ακόμη, και συνοδευόμενη από πλήθος παραδοχών και εξηγήσεων.

Η γιγάντωση δεν μπορούσε να συνεχιστεί μέσω της συνταγής του 99, δηλαδή της πώλησης υποδομής για τις επερχόμενες e-businesses. Αυτό το κατάλαβαν πολλοί που σήμερα προσπαθούν να καλύψουν το χαμένο έδαφος σε όρους ανθρώπινου δυναμικού και γνώσης, συστατικά που είναι πρωτίστως απαραίτητα για την επιτυχία με έψιλον ή με "e-". Ακούμε, λοιπόν, από την αγορά πολλές εξομολογήσεις: "μεγαλώσαμε απότομα χωρίς να προλάβουμε να οργανωθούμε". "Μπορούμε να πουλάμε προϊόντα, αλλά δεν παρέχουμε ολοκληρωμένες λύσεις". "Μας λείπουν αυτοί που θα συνδέσουν όλα όσα πουλάμε και όλα όσα προϋπήρχαν στον πελάτη και θα τα βάλουν να δουλεύουν σωστά". Εξομολογήσεις, που οδηγούν μια κινητικότητα διερεύνησης ενσωμάτωσης μικρών υγιών εταιρικών σχημάτων των οποίων το

πραγματικό κεφάλαιο είναι το έμψυχο δυναμικό και η γνώση, σε μεγάλα (για τα δικά μας μέτρα) οχήματα.

Ετσι, σήμερα που οι τιμές είναι και χαμηλές, οι βολιδοσκοπήσεις του τύπου αυτού δίνουν και παίρνουν: "Εσείς δεν μπορείτε να χτυπήσετε μεγάλες δουλειές, αλλά είστε μικροί και φαίνεστε και τριανταφυλλένιοι. Εμείς που μπορούμε να χτυπήσουμε μεγάλες δουλειές, σας αγοράζουμε, όλους όπως είστε". Εχουμε το φαινόμενο εταιρίες που μεγάλωσαν χωρίς γνώση και που δεν μπορούν πλέον να σταθούν χωρίς γνώση, να αγοράζουν εταιρίες που από την αρχή επένδυσαν στη γνώση, όμως δεν μεγάλωσαν ακριβώς διότι επένδυσαν στη γνώση και όχι σε άλλους δρόμους γιγάντωσης. Τώρα, το πώς όλοι αυτοί οι μεγαλωμένοι μα επί της ουσίας μόνο πωλητές, διεκδικούν σημαντικό ρόλο στη δημιουργία της "κοινωνίας της γνώσης", αυτό είναι άλλη υπόθεση.

Αυτό που παρουσιάζει ενδιαφέρον είναι το μέλλον: αν η σήμερα ζητούμενη γνώση αφορά την ολοκλήρωση υλικού και λογισμικού που εξ' ολοκλήρου εισάγεται και απαιτεί μόνο κάποιες προσαρμογές, τότε είναι μόνο θέμα χρόνου η ιστορία να επαναληφθεί, δηλαδή οι εταιρίες να βρεθούν σε 2-3 χρόνια να ζητούν και πάλι διέξοδο και έμψυχο καύσιμο ανάπτυξης. Σήμερα, η γνώση που απαιτείται για integration και παροχή "ολοκληρωμένων λύσεων" αλλά με προϊόντα και τεχνολογίες που στην πραγματικότητα έχουν αναπτύξει άλλοι, είναι κάποιο καύσιμο. Αύριο, όμως, δεν θα είναι.

Με την ευκαιρία, λοιπόν, της σημερινής καμπής, πρέπει να αναζητήσουμε την πραγματική κινητήρια δύναμη στην οποία θα βασίσουμε την ανάπτυξη της πληροφορικής στη χώρα μας. Οι πωλήσεις μας τελείωσαν, το integration κάπου έχει ακόμη να μας πάει και μετά τι; Ο μόνος τομέας για τον οποίο δεν ισχύει η δικαιολογία "δεν μας παίρνει να κάνουμε μεγάλες επενδύσεις διότι οι άλλοι είναι πολύ μπροστά", είναι το λογισμικό. Εκεί απαιτούνται μόνο επενδύσεις σε φαιά ουσία, την οποία μάλλον διαθέτουμε, ή τουλάχιστον έτσι λέμε. Αν και τώρα δεν κάνουμε τις επενδύσεις αυτές, τότε πολύ σύντομα θα αναζητούμε για άλλη μια φορά αιτίες και διέξοδο.

Αυτά, βέβαια, τα είχαμε πει εδώ και χρόνια μόνο που τότε ήταν της μόδας το box moving και στο ενδιαμέσο πλούτισαν μερικοί που για την επιστήμη της πληροφορικής ήταν αγράμματοι. Σήμερα το box moving επιχειρεί να μεταναστεύει στις "υπό ένταξη" χώρες, ενώ για το εσωτερικό αναζητώνται integrators και ρυθμιστές εισαγόμενων προϊόντων. Αύριο, το αδιέξοδο που εκδηλώνεται σήμερα με το box moving θα εκδηλωθεί με το "integration". Αυτό, αν βέβαια περιοριστούμε σε αυτό και δεν αναπτύξουμε (επιτέλους) αυτοτελή δικά μας προϊόντα και λύσεις λογισμικού. Εμείς, τα (ξανά)είπαμε και σήμερα απλά τα ξαναλέμε...