



rockad



The Stockholm Chamber
of e-commerce



INTERACTIVE
INSTITUTE

infobyte

0 | september 2000

Wireless — is the buzzword generator tireless? [Alex Jonsson]

En artikel från Rockad

Alex Jonsson, är tekn. lic. från Kungliga Tekniska Högskolan, forskare och entreprenör. Alex kommer närmast från en tvåårig gästforskartjänst vid Learning Lab på Stanford University i Kalifornien där han ägnat tiden åt forskning inom distribuerat lärande och informatik. Han verkar för närvarande vid The Interactive Institute i Stockholm och arbetar med informationsdesign, nya medier och lärandeprocessen. Alex har den synnerligen märkliga egenskapen att göra de flesta av sina misstag åt rätt håll, och tror att mycket tillämpad forskning, sk. aktionsforskning, är ett bra sätt att flytta staketet på.

Kontakta redaktionen

Nicklas Lundblad,
Stockholms
handelskammare
nicklas@acm.org

Alex Jonsson,
Interactive Institute
alex.jonsson@interactiveinstitute.se

Per Melander,
Interactive Institute
per.melander@interactiveinstitute.se

PDF- & Webbproduktion

Pär Abrahamsson,
Svenska Infobyte
par@Infobyte.se

Wireless — is the buzzword generator tireless?

Av: Alex Jonsson

Ett alldeles nyfött barn, en navelsträng och en kirurgsax. I annonsens underkant syns texten »It's Time to Cut the Cord«. Annonsen är publicerad i en branschtidning för den nya medieindustrin och bakom står ett av de stora nätverksföretagen, som under det senaste decenniet har tjänat en hel del pengar på just detta man nu ska klippa, sladdar och kablar. Nu ska navelsträngarna alltså bort. Snipp snabb.

När man ögnar igenom svenska riskkapitalföretaget Brainhearts egen tidning med samma namn, kan man som entreprenör eller förväntansfull riskkapitalist inom trådlös teknologi låta sig entusiasmeras av tanken att det finns långt fler mobiltelefoner än persondatorer i vårt land redan i skrivande stund. Den ekonomiska omsättningen på denna nya Marknad verkar i detta ljus vara i det närmaste oändligt stor. »Wireless«, en gammal engelsk beteckning för radiomottagare, blir den nya guldkalven och kommer så att ersätta alla andra mediekanaler, precis så evangeliserade pålästa talesmän i televisionens barndom där den nya uppfinningen skulle slå ut marknaden för såväl radio som papperstidningar, eller anno domini 1995, då tidningarnas satsningar på Internet skulle ta över i rollen som bärare av nyhetsmedier i en slumrande svensk medieindustri och ersätta tidningar, TV och rundradio.

Det är inte utan att det känns lite som »push«, ett annat slitet begrepp som drabbade mediebranchen 1997, en ny teknisk landvinning där information skulle tryckas ut till intet ont anande mottagare.

Med facit från den utvecklingen av nya medier under 1900-talet slut ges vid handen att ett nyckelord att lita till i sammanhanget är begreppet »också«, hellre än begrepp som »istället« och »ersätta«. Kampen om ögongloberna, konsumentens uppmärksamhet och slutligen pengar har sällan vunnits genom att ha den bästa kanalen utan snarare det bästa innehållet distribuerad i en lämplig kombination av kanaler. Först då hittar man varje mediekanals optimala användningsområde. Måhända dyker det upp kultur-, inrikes- och sportbevakningsföretag istället för tidningsföretag och TV- och radiostationer.

Att distribuera information i flera kanaler har reellt sätt varit på tapeten ända sedan det fanns kanaler att kombinera. Böcker lästes upp som radiopjäser och 60-talets TV-mottagare visar ofta en reporter och hans gäst i vad som liknar mest en radiostudio, sittandes rakt upp och ner. »Ting tar tid«

som det norska ordspråket lyder och det gäller i synnerhet när det gäller att anpassa medieinnehåll för nyare publiceringskanaler.

Snabba fonder – mojnande västanvind

Bakom dessa tvära lappkast kring vad som blir det »nya«, det som blir lika stort som Nätet eller större, återfinns en mängd finansiärer, riskkapitalister, aktiehajar och framförallt olika fondförvaltare. På samma sätt som Internetfonder är mer rörliga än teknologifonder, kommer de fonder som koncentrerar sig på trådlösa teknologier att bli rörliga än bredare fonder inom telekom, heter det nuförtiden. Märk väl att sex av tio amerikanska investmentfonder i det absoluta jumboskiktet alla bär ordet »Internet« som del av sitt namn. Mycket av denna utveckling står börsen och media för, att några väl valda fyndiga fraser i en glättad broschyr på högbestruket papper kan ge ett i det närmaste tomt företag ett börsvärde på åttasiffriga belopp. Men nu (tre månader senare) är vi mycket mogna, sansade och prisar värden som »hög omsättning« och »vinst«. Vardagsord från den traditionella industrin blir till slagord på den nya marknaden, ord som skall ta den nya ekonomin till nya svindlande höjder. Under tiden har bara i Sverige över 100 IT-bolag hunnit gå i konkurs samtidigt som finska Nokia handlas vidare för drygt 70 gånger företagets omsättning.

Talesmän för amerikanska investeringsfonder är inte lika entusiastiska som kollegorna på svenska Brainheart. De ser flera bekymmer kring att satsa på »wireless« på kort sikt, dels på grund av den avtagande andelen sålda terminaler i länder som Frankrike och dels med tanke på de mycket höga avgifter för frekvenslicenser i Europa. De brittiska telekombolagen fick i budgivningen i april uppemot 36 miljarder dollar för de fem lediga licenser, vilket lämnar märkbart mindre pengar kvar att satsa på utveckling av själva tekniken och infrastrukturen. Grekland och Tysklands regeringar är inte långt efter för att genom försäljning tjäna en hel del pengar.

Tjänster som den trådlösa tekniken kan erbjuda i sin tredje generation (3G) är dels ljud- och videoströmmar men kanske främst möjlighet till snabba filöverföring är vad som medges via GSM idag. Men viktigast är framtagandet av gemensamma överföringsprotokoll samt industristandarder som medger att produkter av olika märken och fabrikat kan överföra information sinsemellan. Harald Blåtand, som enade Norden på sin tid, har givit namn åt en radioteknologi som är verksam främst på några få meters håll. Teknologin »Bluetooth« är i första hand ett esperanto-protokoll som skall vara gemensamt för datorer, vitvaror och andra intelligenta föremål i hemmet och på kontoret. Alteons uppköp i veckan som gick vittnar om dess popularitet då svenska Bluetail, ett företag som arbetar med sökverktyg för stora

datamängder, bytte ägare för ett värde som motsvarar 90 miljoner kronor per anställd utvecklare. Bolaget har inte visat vinst, fortfarande inte finnas vinstkrav även om fler och fler investerare påstår att det är önskvärt med en liten vinst att bokföra i 2000 års redovisning för att vara attraktiv för uppköp.

Framgångarna för de trådlösa företagen, de som tillhandahåller accessnät som trådlöst brygger till intranät och Internet, exempelvis Breeze-Com och Metricom eller utvecklare av hård- och mjukvara som Lucent och 3com, beror i första hand på att det finns frekvensband i USA som är fria och inte går att hyra eller reservera. 900 MHz-bandet där vi i Sverige har delar av NTM och GSM-systemen samt 2.4 GHz-bandet står var och en fritt att använda efter eget tycke. Det finns inte heller riktlinjer på hur tätt man får placera sändarna. Givetvis mätas dessa gratis-frekvenser med tiden, ju fler aktörer som dyker upp på scenen i detta osynliga cowboyland i etern. I Sverige finns faktiskt en slags reglering som Post- och Telestyrelsen ombesörjer, men de har valt att inte ta stora summor för licenserna, vilket antagligen kommer att påverka utbyggnaden av näten positivt.

Telco-bolagens värsta mardröm?

Vad vore ett värre mardrömsscenario för de stora teleombolagen än ett organiskt uppbyggt trådlöst nät om inte ett internet i etern utan sladdar? En trådlös telefon kopplad till telefonväxeln skulle dock kunna utgöra början till slutet för de stora telebolagen, hur snabbt de än hinner bygga själva. Det finns flera aktörer på marknaden som levererar IP-telefoni redan idag och i kombination med ett trådlöst accessnät kan röst-över-IP via några vanliga persondatorer friställa dyra telefonväxlar med en mjukvarubaserad lösning för en bråkdel av investeringen. Men det verkliga dråpslaget kommer om företaget upplåter sitt accessnät för gäster på intilliggande företag. Med denna gerillastrategi skulle snart alla företag i en tät region eller stad kunna kommunicera över IP-nätet utan att det klickar en enda markering hos den lokala teleleverantören efter kanske så lite som sex månader. Ingen räkning – ingen faktura. Detta resonemang gäller givetvis även för datatrafik, men då kan man tänka sig att de enskilda företagen verkar mer restriktivt än de skulle för ren röstkommunikation, men den organiska uppbyggnaden av infrastruktur är densamma.

Hur många datasignaler kan umgås i etern egentligen på samma frekvensband? Blir det inte saturerat snabbt? Jo, det stämmer och det är del i motiveringen av att licenserna blivit så dyra. I tätbefolkade områden försöker man komma åt problemet genom att ha mindre celler med tätare mellan sändarna för att betjäna fler på samma geografiska område. Blir det riktigt glest mellan användarna förordar de mer entusiastiska lågt flyggande satelli-

ter som då skulle utgöra en billigare lösning än att tätpacka landsbygden med trådlösa sändarstationer. Återigen är det kombinationen mellan olika tekniker och distributionssätt som är den egentliga vinnaren, trådbundna nät med trådlösa accesspunkter. Konsten att kunna utnyttja den befintliga infrastrukturen och ändå kunna nyttja den trådlösa teknikens fördelar, är och kommer att förbli en vinnande strategierna.

Återigen: Också. Inte istället.