

Click-N-Run: egyszerűbb jövő a vásárlóknak?

A számítógépek egyszerű kezelhetőségének fennmaradt akadályai nem technikai jellegűek, hanem a kereskedők programterjesztési módszereiben keresendők. A Click-N-Run szolgáltatás megkönnyítheti mindezek leküzdését.

dén februárban vonatra szálltam, hogy otthonomból, a kaliforniai Santa Barbarából eljussak a szintén kaliforniai San Diegóban rendezett Desktop Linux Summit elnevezésű tanácskozára. Megközelítőleg 50 dollárt fizettem egy első osztályú oda-vissza útért, ami kevesebb volt, mint a kocsimba a benzin, kényelmesebb, mint egy első osztályú repülő; és az ülésem még váltakozó árammal is el volt látva hordozható számítógémem számára. Az út legnagyobb része paradicsomi tájon keresztül vezetett: smaragdzöld szántók, vörös kanyonok, elővárosok, amiket hatalmas hófödte hegyek ölelnek körül.

Gondolatok a vonaton

Az utazás legizgalmasabb része azonban – legalábbis számomra – az az óriási ipari övezet volt, ami a San Fernando-völgyben kezdődik, és a Los Angeles folyó betoncsatornáján keresztül egészen Los Angelesig és az Orange megyei síkságokig terjed több száz négyzetmérföldön keresztül. Az ablak előtt végtelennek tűnő rönkfák sora, mindenféle méretű csövek és fémrúrok sokasága suhant el. Számomra mindez élő példája a számítógépes iparág jövőjének, amiben ezek az árucikkek jó és nélkülözhetetlen dolognak számítanak. A számítástechnikai ipar rövid története során az ipar nemkívánatos dologként tartotta számon a programot, ami nagyon alacsony vagy nulla haszonkulccsal bír. Az érett iparágak azonban mégis szép hasznot húznak az alapanyagokból. A fakitermelő és bányavállalatok, a fémfeldolgozó, műanyag fröccsöntő cégek mind a nyersanyagüzletben érdekeltek. Amikor a programipar felnő, akkor fogja csak megérteni a nyersanyagok értékét, elsősorban annak a nyersanyagnak az értékét, amit mi szabad programnak hívunk. Szabad nem abban az értelemben, mint az ingyen sör vagy a szólásszabadság, hanem ingyenes, mint a mészkö, a fa vagy a szilícium. Ezeket az alapvető

elemeket a természet szabadon hozza létre. Hasonló módon, mint ahogy az emberi elme előállítja a szabad programot.

Nagyon nehéz meglátni a szabad programok gazdasági hasznát egy olyan iparágban, amit még mindig egy óriási mutánsvállalat ural, ami monopolhelyzetét arra használja, hogy 85%-os árrést csikarjon ki a vevőktől, akiknek vajmi kevés választásuk van az ügyben. Hiszem, hogy a diegói Desktop Linux Summit tanácskozáson egy érett programipar hajnalának voltam a tanúja. Mielőtt odaértem volna, nem voltam egészen biztos benne, hogy mit is várok a konferenciától. A kiállítás megrendezése nem volt felhőtlen. Bizonyos kapcsolattartási zavarok léptek fel a konferencia szervezői csoportjai között. Néhány előadó és cég visszalépett. Az egyetlen, amivel mindenki egyetértett, hogy a kiállítás majdnem annyira a Lindowsról szólt, mint a Linuxról. Miután lehetőségem nyílt arra, hogy lássam, mivel rukkolt elő a Lindows, úgy gondolom, ez így volt helyes.

A Lindows a jövő?

Ha a Lindows sikeresen teljesíti küldetését, amire úgy gondolom, nagyon jó eséllyel pályázik, a munkaasztali Linux végre valósággá válik, s nem változik pusztán egy csaknem üres gödörre a kiszolgálók és a beágyazott eszközök mellett, ahol is a Linux a legjobb úton halad a világalalom elérésében. Miközben a Dell, a Gateway, a HP és az IBM mind a fenekükön ülnek és a piac segélykiállítását várják, hogy vegyék már komolyan a munkaasztali Linuxot, addig a Lindows.com keményen dolgozik a piac kialakításán. Ez nem egyszerűen csak egy kellemes, új terjesztést jelent, hanem új üzleti modellt is, aminek révén mind a szabad programok, mind a kereskedelmi programok győztesek lesznek.

A Lindows.com *Michael Robertson* teremtménye. Ő az, aki megalapította, majd később elnöke és ügyvezetője

lett az MP3.com-nak. Robertson egyszerűen visszavonulhatott és gondtalan életet élhetett volna, kezelhette volna a portfólióját, miután a Vivendinek eladta az MP3.com-ot. Ehelyett elhátározta, hogy olyasmit talál ki, amit egy kockázati-tőke-befektető sohasem tett volna meg: egyenesen az operációs rendszerek piacán fog versenyre kelni a Microsofttal.



Miközben mások a Microsoft sikerét kihívásnak látják, Robertson pusztá üzleti lehetőséget lát benne, s ez bizonyos értelemben lázadó jellemre vall. A következőket nyilatkozta a konferencián, amikor interjút kértem tőle: „Jelenleg azt látjuk, hogy a gépkereskedők hét százalékos bruttó nyereségért ölik egymást. Szörnyű üzlet. Mindeközben a Microsoft fölözi le saját magának a nagy árréssel realizálható programok hasznát. Itt állunk ebben az öldöklő üzletben, gyártjuk a borotvanyeleket, miközben a Microsoft a borotvanyeleget előállításával az összes profitot elviszi.

Mire való a marketing?

A jövőben mindez fog változni. A gépgyártó cégek partnerséget fognak kötni az olyan vállalatokkal, mint amilyen a Lindows.com, ami mindkét fél kapcsolatának fenntartásában érdekelt. Azt fogják mondani: „Jó napot, hajlandó vagyok befektetni a PC-kegyártó cégekbe, ezeket fogom a piacra vinni, árulni és támogatni. De én olyan partnereket szeretnék, akik a pusztá gépért árrésnél többet tudnak nekem adni. Bármilyen borotvapengét árulok is a vevőknek – vírusvédelmet, webszűrést, levelezőszolgáltatást, bármit –, én ennek szeretném egy részét.” És mi készen állunk, hogy ezt nyújtsuk nekik. Nem egyszerűen arról beszélünk, hogy „adj hozzá egy leltározási egyseget az online webáruházadhoz”. A Walmart.com-mal ezt mi már megvalósítottuk. Én a valódi marketingről



beszélünk, amit nagyban lehet csinálni, és ami majd kihúzza ezeket a nagy gépgyártó vállalatokat ebből a siralmas helyzetből. Mindannyian nyersanyagot árulnak, ami azt jelenti, hogy a legszikárabb, legegyszerűbb, legalacsonyabb költséggel dolgozó szállító lesz a győztes. Ez pedig a Dell. A másik oldal – a mai vesztesek – pedig azt fogják mondani: „Változtatnunk kell egy picit a modellen, mégpedig úgy, hogy jobb megállapodásokat kötünk a partnereinkkel, akiknek jobb értékesítési modelljük van, és a saját operációs rendszereiket használják.” Ezt a jobb modellt Click-N-Runnak hívják. Ezt építették bele a LindowsOS-be, ami Debian GNU/Linux-, valamint KDE-alapokon nyugszik. Tekintsd a Lindows OS-t egy olyan rendszernek, amit saját magad alakíthatsz ki a maximális felhasználói kényelmet figyelembe véve, és nincsenek hagyományos programfelhasználási-szerződési és jogdíjgondjaid sem, amikkel törődnöd kellene. Robertson célja az egyszerű kezelhetőség, ami nyilvánva-

lón felette áll a Windowsnak, különösen akkor, ha az olyan nehezebb részekhez érkeznünk, mint például az új programok telepítése. Ez az amiről végeredményben a Click-N-Run szól. Az új HP nyomtató számára szeretnél új meghajtót? Kattints a letöltés hivatkozásra, a LindowsOS pedig elindítja a telepítőt, ami felhossa a Konqueror böngészőt. Ezek után már csak egy-két utasítást kell követni, és nemsokára nyomtathatsz is LaserJet nyomtatódon. Hála a Debian függőségi modelljének, a nyomtató hozzáadása nem tesz tönkre mást. Egy asztali planetáriumot, a KStarsot szeretnéd használni? Semmi izasztató gyakorlat: kattints rá, és a tiéd lehet. Gimp? Természetesen. Kattints rá, és futtasd! Ezek azonban mind szabad programok. A Click-N-Run ugyanezek között a kerekék között vegyíti a kereskedelmi programot is. Ha a Marble Blastot szeretnéd használni, akkor ez 9,95 dollárba fog kerülni. Létezik egyéves előfizetési díj is; ezért az összegért azt kapod, amit a Microsoft vagy az Apple sohasem adott meg: igazi kapcsolatot az operációs rendszer szállítójával.

A régi programipar csak a termelésről szólt. Előállítás egy terméket, az ellátási láncan keresztül eljuttatod a felhasználóhoz, és a sikert negyedéves eladási eredményeken méred le. Bármilyen kapcsolatod is legyen a végfelhasználóval, az távoli és közvetett. Ha valódi kapcsolatot keresel, az nem mindig költsönös és bizalmi. A legtöbb esetben kizárólag arról akarsz meggyőződni, hogy a vásárló a termékednek nem egy kalózmásolatát használja-e. A Click-N-Runnal a kapcsolat költsönös. Ha ez egy bizalmi kapcsolat, akkor a Lindows.com közvetítőként léphet fel az általa szállított szabad és kereskedelmi program gyártóinál. Ahelyett, hogy azt kérdeznék, „hogy szerepel az 1.04-es változatunk a magas jövedelemmel rendelkező, keleti parton élő vásárlóink körében?”, a következőket kérdezik: „hányan töltötték le a programokat a játék kategóriában?, vagy „mennyien töltötték le a Gimp bővítményt?”. Ha tízezer ember töltötte le az AbiWordöt, és tisztán látszik, hogy jelentős részük új szolgáltatást szeretne az AbiWordbe, a Lindows.com vagy az egyik partnere talán anyagilag is támogatni fogja ennek a szolgáltatásnak a fejlesztését. Mindezt annak ellenére tenné, hogy ők magán a program nem fognak pénzt keresni. Véleményem szerint a Click-N-Runnal a Lindows.com-nak megvannak az

eszközei arra, hogy a világ legvevő-érzékenyebb programgyártó vállalatává váljon, s mindezt olyan módon tegye, hogy mindenkit hozzásegít a győzelemhez.

S hogy milyen közel jutottak ehhez az eszményképhez? A Lindows.com egy 799 dolláros hordozható számítógépet is piacra dobott a kiállítás alkalmával, ami csak 1,3 kg-ot nyom. Az egyik résztvevő a „rendszergazda PDA-jának” nevezte el, ami igaz is. Hatéves fiam szintén beleszeretett. Már olvas, és körülbelül 10 másodperc alatt megtanulta kezelni a Click-N-Run-t. Ezután letöltött egy csomó játékot, és ezekkel játszott a vonaton egészen hazáig. Otthonunkban háromféle felületen futnak a gépek. Találjátok ki, melyiket szereti a legjobban a gyerek!

Linux Journal 2003. június, 110. szám



Doc Searls (doc@ssc.com)
A Linux Journal szerkesztője és a Cluetrain Manifesto társszerzője.

