

Erledigt

## Warum einen Hackintosh und kein Macintosh

Beitrag von „griven“ vom 16. November 2017, 00:43

[@coopter](#) dazu braucht es keinen Sarkasmus sondern das ist das Geschäftsmodell von Apple und das beherrscht Apple meisterhaft. Einmal eingetaucht ins Apple Universum führt kaum ein Weg wieder raus egal ob auf originaler Hardware oder eben auf dem Hack...

Es sind die kleinen Dinge die einen einlullen und die einem das Leben in diesem Universum so angenehm machen. Ein wirklich gutes Beispiel ist die perfekte integration der Geräte untereinander unter anderem durch die iCloud. Nimm mal das iPhone Du knipst Bilder und setzt Dich zu Hause an den Rechner und die Bilder sind einfach in Fotos vorhanden kein Kabel, kein nix einfach so da. Nimm features wie Handoff oder Continuity Du nutzt auf dem Telefon iMessage und auf dem Rechner ist es eben auch einfach verfügbar. Dich ruft jemand an, Du sitzt am Rechner und wie selbstverständlich kannst Du das Gespräch auch da annehmen und führen. Hiermit macht Apple Geld ich mache Fotos auf und das erste was es mir sagt ist das ich für nur 2.99€ im Monat alle meine Bilder auf allen meinen Geräten magisch synchron halten kann alles was es braucht ist das 200GB iCloud Abo und natürlich kaufe ich das weil ich bin eben bequem. Nimm Apple Music ich suche in iTunes nach einem bestimmten Titel und stelle fest hab ich nicht bekomme aber Apple Music angeboten für nur 9.99€ im Monat kann ich alles hören was ich will und so oft ich will und zusätzlich kann ich das auf allen meinen Apple Geräten machen sogar Offline solange ich das Abo bezahle und natürlich kaufe ich auch das denn es ist ja praktisch und seit mein Mobilfunk Anbieter mir für das streamen von Musik kein Datenvolumen mehr berechnet gleich doppelt weil dann kann ich im Auto ja auch einfach hören was ich will ich muss ja nicht vorher die Playlisten umständlich am Rechner syncen,

Ein weiteres Beispiel ist der iTunes Store auf den iOS Geräten oder eben der MAS auf dem Mac auch hier lässt man schnell Geld denn dies und das will man einfach haben und einmal verwendet nicht mehr missen und über die Jahre kommen da viele hundert Euros zusammen die man nicht mal eben mit einem Plattformwechsel so wegwirft. Kundenbindung? Apple hat verstanden wie es geht würde ich meinen 😁