

Corporate Enterprises und der Office-Kram, dort liegt die Kohle.

So ähnlich gestaltet sich die Lizenzierung auch bei Red-Hat und Enterprise-Suse. Beides sind Linux-Systeme für den Unternehmensbereich, wobei Red-Hat eher im angelsächsischen Raum eine bedeutende Rolle spielt.

Und für die Schlaumeier, die meinen Windows7 Pro (Clientsystem) als Server einsetzen zu können. Viel Spaß! Ich glaube, die Lösung für dieses „Problem“ hat Microsoft schon mit Windows 2000 implementiert. Hast Du dich noch nie gefragt, warum viele Gamer und Poweruser vor allem früher öfters mal eine Serverversion auf ihrem PC installiert haben?

Wo liegt der eklatante Unterschied zwischen einem Client und Serversystem von Microsoft? Softwaremäßig? Im Grunde spricht nichts dagegen, Windows7 als Server zu benutzen. Da ist nicht viel Unterschied in der Registry und den dlls zu einem Server. Das Active Directory und die ganzen Rollen und Features könnte man ja nachher auch so draufbügeln.

Der Hauptunterschied ist in jedem Client-system seit 15 Jahren der selbe. Die maximalen, zeitgleichen Zugriffe auf so einen Client (W2k, XP, Vista, Windows7/8/10) sind „künstlich“ begrenzt. Quasi hardcoded. Kastriert.

Wenn ich mich nicht täusche, auf 10 gleichzeitige Zugriffe von Usern auf das System. Die parallelen Zugriffe sind auf jedem Clientsystem von Microsoft begrenzt, damit niemand auf dumme Gedanken kommt.

Nochmal, Microsoft ist ein börsennotiertes Unternehmen, das auch nach diesen Gesichtspunkten handelt. Genauso wie Red-Hat und Suse.

Das ist per se nichts Böses jetzt. Es ist auch deren „gutes Recht“, ihre Produkte so zu gestalten, dass diese immer inkompatibler mit alternativen Produkten im Netzwerk werden. Ich hab's eh schon mal in einem anderen Artikel erwähnt. Es wird immer enger.

Sei beruhigt, von den Preisen her ist Oracle mit ihren Datenbanken noch ein paar Nummern größer.

Ja, ich weiß, man freut sich, weil man der Welt mittels eines Win7-Cracks ein Schnippen geschlagen hat. Das ist schön und eine unbezahlbare Werbung für Microsoft. Auch wenn eine Windows Lizenz nur 10 Euro kosten würde, wäre der Großteil der Privater nicht bereit, dafür zu zahlen. Die Gratiskultur ist da so sehr verbreitet.

Klar könnte Microsoft die Daumenschrauben gegen illegale Software noch weiter anziehen. Es wäre ein zermürbendes, nie enden wollendes Katz-und Mausspiel. Ist doch gut so.

Windows bleibt das prominenteste Betriebssystem auf den Endgeräten. Alle

Zeitln einmal fahren sie rein und wirbeln die Szene auf, die dann binnen weniger Tage einen neuen Crack bereitstellt. *Mischn äkomplischt.*

Also wer genug kriminelle Energie aufbringt, kann jederzeit ein Clientbetriebssystem von Microsoft für lau installieren :-)

Darum auch der Weg bei Office übers Netz per Abo. Weniger Hackn für den Konzern und die Kohle kommt so sicher rein. Wird auch bei Betriebssystemen bald so sein. Auch nur wieder meine Meinung. Wenn mehr Leute im Privatumfeld Windows nutzen, assoziieren diese selbstverständlich Windows im Firmenumfeld als primäres System.

Was wird ein kleiner Betrieb mit 7 Mitarbeitern wohl dann für eine EDV Infrastruktur implementieren lassen? Denk mal nach, ein selbständiger Florist mit ein paar Mitarbeitern, der seine Notebooks mit vorinstalliertem Windows daheim benutzt, und einen EDV-Supporter kontaktiert, für den stellt sich die Frage doch gar nicht.

Die Entscheidung ist schon lange vorher gefallen. Ein guter EDVler gibt ihm „nur“ mehr die Bestätigung für diese. Als EDV-Dienstleister darfst Du deine Kunden auch nicht vor den Kopf stoßen.

Am besten, sie geben selber den Weg vor. Und der ist mit Microsoft, das ja in jedem Elektronikmarkt omnipräsent ist, klar vorgezeichnet.

Server, Workstations, Smartphones und Software, alles aus einer Hand. Wer und warum sollte sich die Hackn antun, da jetzt was anderes auf die Maschinen zu installieren? Das ist nicht praktikabel.

Die Kunden, die genau wissen, was sie wollen, sind klar in der Minderheit. Der Großteil will, dass es reibungslos funktioniert. Ob das überteuert ist oder es da „bessere“ Lösungen gibt, nebensächlich. Die Lizenzen musst sowieso zahlen. Alternativlos.

Wie viele Rauchfangkehrermeister kennst Du, die zu einem EDV-Dienstleister mit den Worten kommen: „*Ich brauch einen Linux-Webserver mit einer MySQL-Datenbank, 5 Windows-7-Clients, einen Router und Mailserver auf Debian Jessie Basis mit postfix, 1 Switch von Cisco und Thunderbird als Mailclient im Büro.*“

Das wird nicht passieren. Das passiert: „*Machen sie mir ein Angebot für ein Netzwerk in meinem Büro.*“

Das ist jetzt nicht abwertend gemeint. Aber bei einer Dienstleistung vom Rauchfangkehrer interessieren mich auch nur zwei Dinge. Wann ist es fertig und was kostet es. Ob der mit seiner Kugel 17 mal da rauf und runter machen muss oder Zusatzwerkzeug braucht...ich kenn mich sowieso nicht aus, was solls.

Große Unternehmen mit einer eigenen EDV-Abteilung...ja, die suchen sich schon

die richtigen Trümmer raus. Die haben aber in der Regel auch das know-how im Haus. Das kannst Du bei Klein- und Mittelbetrieben vergessen.

Als EDV Anbieter würde ich auch Microsoft Produkte vordergründig anbieten. An jeder Lizenz schneide ich einmal mit. Ist doch nichts Neues und in jeder Branche geregelt.

Als selbständiger Installateur partizipierst Du ja auch aliquot vom Hersteller am Verkauf von hochwertigen Armaturen.

Also, nur mal durch den Verkauf von Software kannst Du schon Geld aus zwei Quellen generieren. Durch den Kunden und den Hersteller.

Als Key Accounter bei einem Softwareunternehmen ditto. Die Kohle kommt von Deinem Arbeitgeber und natürlich den Bonus (*plural...wo is mei Schäfredakteur, imma wenn man braucht, is a auf an Rapid Mätsch. PS: meine besten Genesungswünsche an ihn und sein gebrochenes Brustbein. Ich habe immer gesagt, er soll die dritte Halbzeit auslassen.*

Aber nein, als pensionierter Wissensonkel (Lehrer) darf man ja seinen über 30 Jahre angestauten Frust auch mal durch mechanisches Mobbing zum Ausdruck bringen. Postwendend attackierte er mit seiner gestählten Redakteursbrust eine unschuldige Austrianerfaust.

Frag' mich nicht, wie die nach seinem brutalen Angriff jetzt aussieht. Was solls, so ist er an der frischen Luft, er bewegt sich, es hält ihn jung und soziale Kontakte kann man auch schnell knüpfen. Das mit dem Autounfall nimmt Dir sowieso keiner ab, Franz...Sicherheitsgurt und so...jaja)

für die verkauften Produkte.

Oder kennst Du einen Key Accounter, der seine Produkte nicht „anpreist“?

Was bekommst bei Linux? Open Source Zeug? Okay, Linux gibt Dir immer genug Seil, damit Du dich aufhängen kannst :-).

Siehe Bild 11a.

Das ist eine typische Serverinstallation unter Linux. Auswählen, was man braucht und das System holt sich die Software von den entsprechenden Servern im Internet. LAMP ist da sehr verbreitet und quasi Standard. (Linux-Apache-MySQL und PHP) repräsentiert einen typischen Webserver mit Datenbankanbindung.

Keine Lizenzen, keine Aktivierungen und keine Softwarepreise, die an die Anzahl der CPUs, User und Geräte gebunden ist. In Linux gibt's immer nur eine „Grenze“.

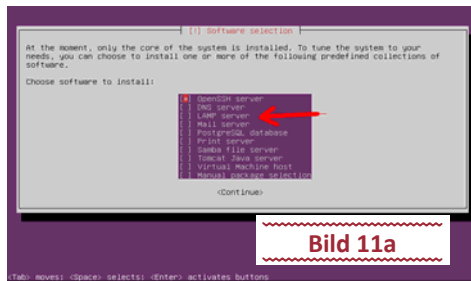


Bild 11a