

31.05.2024 r.



#331

TRANSKRYPT ODCINKA

Apple i firma, czyli wszystko o wynajmie sprzętu

Partnerem tego podcastu jest iMAD.pl.

[MUZYKA]

Tu Krzysztof Kołacz, a ty słuchasz właśnie podcastu, „Bo czemu nie?”. Usłyszysz w nim o technologiach, które nas otaczają i nas w tych technologiach zanurzonych. Sprawdzam, pytam i podpowiadam jak korzystać z nich tak, aby to one służyły nam, a nie my im.

W dzisiejszym [odcinku](#) prawie wszystko o wynajmie sprzętu, czyli Apple i Twoja firma. Czy warto zainteresować się tą formą finansowania? Sprawdzam z Pawłem Saganem.

Proszę, zostaw opinię na [Apple Podcasts](#) lub na [Spotify](#). Twój głos ma znaczenie!

Zaczynamy.

[MUZYKA CICHNIE]

[KRZYSZTOF] Czołem moi drodzy, 331 odcinek, bo czemu nie? Dziwna liczba tak w sumie, jak sobie to teraz powiedziałem. Tak czy owak, wiele już było odcinków na temat najmu w ogóle w polskim internecie. W tym podcaście też ze dwa się trafiły w przeszłości, ale większość z nich bazowała na perspektywie powiedzmy sobie – konsumenta, który po prostu chce sprytnie sfinansować zakup wymarzonego sprzętu od Apple. A dziś? A dziś będzie inaczej. Postanowiłem wziąć na tapet perspektywę przedsiębiorcy, czyli pozostać w własnych butach i to przedsiębiorcy, który po otwarciu firmy stoi przed wyborem dość nieoczywistym, bo tak by się mogło wydawać, że każdy przecież już ma komputer, ale bardzo często ten moment otwarcia właśnie swojej działalności, czy przejścia na swoje, jak to się mówi, wiąże się również z podjęciem decyzji o wymianie tej floty sprzętowej. Każdy, nie muszę tutaj tłumaczyć, wie co to znaczy wrzucić coś w koszty, oczywiście jeżeli ta forma

opodatkowania pozwala, ale też każdy przedsiębiorca wie co to znaczy poczuć się na swoim, no trochę tak, że tak umie to kolokwialnie, królem. No i chcemy ten nowy sprzęt bardzo często sobie kupić. I wtedy znam też osoby, które bardzo być może po raz pierwszy rozważają w ogóle zakup czegoś od Apple.

A że Apple jest drogie, to bywa również z tym pod górkę. I dlatego o najmie pogadam sobie dzisiaj z odpowiednią, myślę, do tego tematu osobą, czyli Pawłem Saganem, którego witam ponownie w tym podcaście. Paweł Sagan z iMAD.pl.

Cześć Paweł!

[PAWEŁ] Cześć Krzysiek, na pierwszy rzut oka może to się wydawać drogie, jednakże my w dzisiejszym odcinku pokażemy, że w sumie ten Apple nie jest tak drogi, a jeżeli chodzi o najem to już w ogóle jest miło, pięknie i przyjemnie, więc rozpoczniemy.

[KRZYSZTOF] Tak i pokażemy to też oczywiście zostawiając wszystkie karty jawnie na stole, bo ta dyskusja pod tytułem, no ale to nie jest jakby do końca mój sprzęt, nawet jeżeli go sobie później wykupię, ona i tak gdzieś się pojawi, no i nie będziemy jej również ściemniać. Perspektywa jest perspektywą. Dla wielu przedsiębiorców, konieczność posiadania czegoś na własność jest żadną koniecznością. Jest po prostu drugorzędna, bo liczy się, że tak powiem, cashflow bieżący i to, żeby sfinansować te potrzeby bieżące tu i teraz. I do tego właśnie najem został stworzony. Także od razu na początek myślę, że warto to zaznaczyć, żeby ktoś nie wysunął takiego argumentu, no bo ja nawet go osobiście bardzo często w rozmowach wyrzucam jakby na stół, a z trzeciej strony jest to argument jednak konsumencki, a nie argument bardzo często, no właśnie ten z punktu widzenia biznesu. To myślę Paweł, że warto zaznaczyć.

[PAWEŁ] Tak, ja zawsze zadaję w takim momencie pytanie, no bo jednak wynajem na polskim rynku, jeżeli chodzi o stricte elektronikę, nie jest aż tak bardzo rozpowszechniony. Ja zawsze zadaję pytanie i to może trochę odwróćmy tą konwencję, zadam Tobie pytanie.

[KRZYSZTOF] Zamieniam się w słuch.

[PAWEŁ] A po co chcesz to mieć? Dlaczego potrzebujesz posiadać to urządzenie? Szczególnie w Twojej firmie. Jakie masz z tego benefity z posiadania? Przecież

w Twojej firmie potrzebujesz, żeby Twoja firma miała cashflow i Twoja firma działała. Czy masz z tego satysfakcję, że masz sprzęt na stałe?

[KRZYSZTOF] Mało tego, potrzebujesz też bardzo często sytuacji, żeby ten sprzęt nadążał za potrzebami firmy, za potrzebami Twoich klientów na koniec dnia, no bo przecież jeżeli robisz, dajmy sobie na to, zajmujesz się grafiką albo zajmujesz się programowaniem, zwłaszcza tym drugim, to jeżeli Ty będziesz miał leciwy sprzęt, ale swój, ale leciwy, tak powiedzmy, i będziesz go trzymał kuczowo ile wlezie, kiedy jest opcja na rynku, która pozwala Ci mieć to, co jest najszybsze i co na koniec dnia oszczędza Twój czas i Twoje pieniądze. I też daje klientom lepszy produkt, szybszy produkt być może, no to też trzeba sobie zadać pytanie, która z tych dróg na koniec dla Ciebie jako właściciela biznesu jest tą drogą odpowiednią. I to są ważne rzeczy, o których trzeba mówić w kontekście wynajmu.

[PAWEŁ] Jak najbardziej. Tutaj jeżeli mówimy o kwestiach firmowych, jest to kluczowe. Jeżeli prowadzimy nawet małą działalność gospodarczą, czy nawet jednoosobową, sam o tym doskonale wiem, ponieważ prowadziłem jednoosobową działalność gospodarczą, to doskonale wiem, że ja nie chcę mieć z tyłu głowy tego, że nie nadążam za technologią i moi klienci nie dostaną tego rozwiązania tu i teraz, bo robi to konkurencja, która ma większe zasoby, żeby sobie pozwolić na lepszy sprzęt. Ale ja też sobie mogę pozwolić na lepszy sprzęt, po prostu muszę wybrać odpowiednią formę finansowania.

[KRZYSZTOF] No i oczywiście pogodzić się z tym, jakie są jej warunki i oczywiście zmienić trochę mental. No ale wszędzie w biznesie trzeba zmieniać mental i to jest jakby nieodzwonne od tego bycia przedsiębiorcą, tym słynnym przedsiębiorcą, bo to też w tym kraju narosło już tyle legend na temat tego, że założy firmę i co to się nie wydarzy, że to temat na zupełnie inny odcinek, sam przyznasz.

[PAWEŁ] Jak najbardziej, jeżeli masz ochotę na taki odcinek, to ja bardzo krótko prowadziłem działalność gospodarczą, właśnie dlatego, że też miałem takie to zderzenie ze ścianą, z ZUS-em, skarbówką, księgowością i całą resztą. Jednak doskonale rozumiem tą perspektywę. Wiem, jakie miałem problemy, wiem, jakie popełniłem błędy. Więc wiemy, że jeżeli chodzi o rozpoczęcie właśnie działalności, to nie mogę pozwolić sobie na wyrzucenie tych właśnie dwudziestu paru tysięcy złotych powiedzmy na rozsądny sprzęt. I w tym momencie, kiedy zakończyłem działalność gospodarczą, nie za bardzo mam co z nim zrobić, ponieważ ogranicza

mnie polskie prawo. Więc tutaj to już tam są... Totalnie inny odcinek, z chęcią o tym jeszcze możemy porozmawiać z tej perspektywy, ale wracamy do najmu.

[KRZYSZTOF] Ja kiedyś w ogóle myślę, żeby sobie zaprosić taki duet gości i pogadać o tym, czego nie robić, kiedy otwiera się pierwszą firmę. Bo to oczywiście takich odcinków też można by powiedzieć było już wiele i nagrano już ich wiele, ale to jest słowo klucz. Perspektywa każdej osoby jest inna i ona coś nowego wnosi. Tak jest absolutnie zawsze i mnie to fascynuje. Ja lubię takie rozmowy, bo zwłaszcza jak ktoś jest świadomy tych błędów i jeszcze ma taką otwartość, że chce się nimi podzielić, żeby być może ktoś ich nie popełnił, no to jest myślę *win-win* sytuacja.

[PAWEŁ] Ja chyba popełniłem wszystkie możliwe, więc z chęcią takiego odcinka bym wysłuchał, a jeżeli miałbym okazję w nim wystąpić, to będę takim, możemy to nawet zrobić w takiej konwencji, gdzie jest już paru doświadczonych przedsiębiorców i ten jeden młody koleś, który właśnie zaczął i popełnił wszystkie możliwe błędy.

[KRZYSZTOF] Paweł się sam wprasza, zapisuje, pewnie do tego wrócimy. Dobrze Paweł, to jeszcze powiedzmy sobie o tym definicyjnie, bo to też jest często mylone, więc zadam ja teraz sobie pytanie, tak jakbym był takim właśnie przedsiębiorcą, który jest troszkę zagubiony na początku we mgle i słyszy, że w iMAD jest na przykład coś takiego jak najem, rental, wynajem i sobie tak myśli, kurczę, to na pewno trzy różne rzeczy, więc już sama ta definicja mnie przeraża i nie wiem w sumie od czego zacząć.

[PAWEŁ] To jest to samo. Najważniejsze, o czym wspominamy naszym klientom, to jest to, aby rozróżnić najem/rental od leasingu. Bo też mamy w polskim rynku i ogólnie na rynku światowym coś takiego jak leasing dynamiczny, leasing nowoczesny, który w sumie jest trochę wynajmem, jednakże jest on dalej procesowany przez firmę leasingową, przez bank. Jeżeli mówimy o rentalu najmie w iMadzie, to tutaj nie mamy żadnych banków, to jest wszystko finansowane wewnątrz naszej grupy, więc to są takie główne różnice, ale pewnie o nich zaraz przejdziemy dalej.

[KRZYSZTOF] Tak jest. Dobrze, że powiedziałeś, do leasingu sobie też przejdziemy, no bo trzeba go będzie przyrównać, jednak to była wcześniejsza forma, zanim w ogóle rental się czy wynajem na polskim rynku pojawił. Kiedy właściwie Apple

nad Wisłę wchodziło i pojawił się w ogóle leasing, opcja wzięcia tego w leasing, to pamiętam, że to była taka dosyć rewolucja z punktu widzenia przedsiębiorców chcących Apple w firmie w Polsce, ale to już zamierzchnia przeszłość. Teraz mamy te rozwiązania, tak jak sam powiedziałeś, sprytniejsze, bardziej smart, chciałoby się powiedzieć. No i właśnie do nich zalicza się zdecydowanie rental. Jeżeli chodzi o to, co tutaj jeszcze warto nadmienić, no to na pewno to, że jeżeli na przykład decydujecie się na ten wynajem w iMAD, to też dostajecie benefity nie tylko w postaci możliwego zakupu dodatkowego iMAD Care czy obsługi w ogóle w ramach grupy iMAD, bo to nie jest takie oczywiste wszędzie. Bardzo często jest to tylko możliwość wzięcia rozłożenia płatności na raty, zaraz jeszcze to wyjaśnimy dokładnie, a nie ma żadnych dodatków, i jak zawsze coś ekstra, także tutaj również to, o czym mówiliśmy w wielu poprzednich odcinkach, związane właśnie z opieką pogwarancyjną, czy serwisem, czy w ogóle z całą flotą urządzeń firmowych, to też Paweł zaraz rozwiniesz, jest jak najbardziej wliczane w cały proces budowania floty sprzętów dla firmy, tak?

[PAWEŁ] Tutaj taki *inside* troszkę dla Słuchaczy, tych, którzy uważnie słuchali poprzednich podcastów. Słuchaliście pewnie też podcastu o iMAD Extra. Teraz witamy w tym programie również przedsiębiorców! Jeszcze chwila, jeszcze moment, to już się dzieje. To taki dla Was troszkę insider, bo wiem, że takie uwielbiacie, więc zaraz iMAD Extra, to, które było proponowane, czyli właśnie zniżki na akcesoria, czy dodatkowe usługi serwisowe, to wszystko, o czym wspominaliśmy też w poprzednich odcinkach, u Krzysztofa razem współpracując, to też będzie dla Was. Więc nie tylko to, co jest w DNA iMAD, ale i zawsze coś jeszcze.

[KRZYSZTOF] Dobrze, to przechodząc do konkretów.

Na czym polega dokładnie wynajem sprzętu Apple i co możemy wynająć?
I rozłożmy to na czynniki pierwsze teraz, myślę.

[PAWEŁ] Tak jest. Jeżeli chodzi o najem w iMAD, jest to stosunkowo prosta sprawa. Co możemy wynająć od tego, wracając do pytania. Wynajmujemy dosłownie każdy sprzęt Apple. Jedynym wyłączeniem są AirPods, czyli słuchawki. Po prostu samych AirPodsów nie możemy wynająć, jednakże one wchodzi w skład tak zwanych paczek. Czyli jeżeli chcemy wynająć sobie komputer, ale potrzebujemy również AirPodsów Pro, no ponieważ nasza praca tego wymaga, to można wziąć to w takim tak zwanym zestawie. Więc wynajmujemy dowolny sprzęt Apple.

Oczywiście ten, który jest w obecnej dystrybucji. Jeżeli chodzi o dowolność sprzętu, no to tutaj zgodnie z fantazją klienta. Czy będzie to iPhone SE najprostszy i najtańszy, czy będzie to bardzo wysokiej konfiguracji MacBook Pro 16-calowy? Dla nas nie ma to większego znaczenia. Także tu jeżeli chodzi o same sprzęty. Jak wygląda cały proces?

Proces też jest dosyć wygodny dla klienta, jest dosyć innowacyjny. Możemy oczywiście taki proces wykonać w salonach, gdzie oczywiście zapraszam do naszych lokalizacji, o których już mam nadzieję, że doskonale wiecie, jakie są. Możemy wykonać go przez telefon, czy możemy go wykonać poprzez naszą stronę internetową. Także tutaj nie ma żadnych problemów. Kto może to zrobić?

Każdy.

Jeżeli chodzi o osoby fizyczne, jednoosobowe działalności gospodarcze, decyzja podejmowana jest natychmiast. My się śmiejemy, że tak naprawdę można podjąć najem w 5 minut. Wystarczy mieć dowód dla tych dwóch rodzajów działalności. Jeżeli mówimy tutaj o temacie odcinka, czyli bardziej o biznesie i o spółkach, to tutaj potrzebujemy do 24 godzin na weryfikację danej spółki. Tutaj wiadomo, polskie prawo nas do tego zmusza. Musimy wziąć też jedną rzecz pod uwagę, bo wcześniej wspominaliśmy o leasingu. Leasing obciąża naszą zdolność kredytową. Najem w iMAD nie, ponieważ nie jest to żaden kredyt. Najem finansowany jest bezpośrednio przez nas i naszą spółkę matkę. Więc jeżeli będziemy mieli 10 MacBooków w najmie, ale potrzebujemy wziąć 10 sztuk samochodów dowolnej marki, to nie będzie tego widać i po prostu będziemy mogli jakby widać tego dla tego leasingodawcy. Śmiało możemy sobie użytkować swoje komputery i następnie wymieniać je, *upgrade'ować* i dalej otrzymujemy tak zwany cashflow, o którym też wcześniej Krzysztof powiedział.

[KRZYSZTOF] To od razu tutaj Paweł, myślę, że warto to powiedzieć i rozwinąć, czyli tak naprawdę spisując umowę o wynajmuje z iMAD-em, czy to jako przedsiębiorca, czy to jako osoba fizyczna, oczywiście w ramach tej umowy będą zapisy mówiące o tym zupełnie wprost, co się stanie, kiedy stracisz płynność, kiedy nie będziesz w stanie opłacać tej składki najmu, czyli Wy się zabezpieczacie, ale nie jest to klasyczny kredyt czy klasyczna umowa ratalna? Wyjaśnijmy to jeszcze.

[PAWEŁ] Dokładnie tak! Tutaj jeżeli stracimy ten cashflow, to my zawsze idziemy na rękę klientowi. Oczywiście tutaj w granicach rozsądku, ale to też jest ta kwestia,

która może dla mnie jest problematyczna, a dla klienta bardzo wygodna, ponieważ nie mamy procesu do tego. A dlaczego? Nie chcemy go mieć. My chcemy każdy przypadek rozwiązywać bardzo mocno indywidualnie. Chcemy sprawdzić, chcemy porozmawiać z tym człowiekiem. Oczywiście później on przechodzi dalej w tych annałach naszej organizacji, ale interesujemy się tym klientem. Dlaczego, drogi kliencie, coś się wydarzyło? Czy będziesz w stanie spłacić i kiedy? Co możemy dla ciebie zrobić, aby to było dla ciebie jak najbardziej korzystne? Dlatego celowo nie mamy do tego procesu. Chcemy każdego klienta traktować indywidualnie. Mimo tego, że tych klientów mamy ogrom, ale nasze podejście się nie zmieniło, oczywiście zawsze frontem do klientów.

[KRZYSZTOF] Jakie są, Paweł, takie główne różnice, myślę, które warto wymienić? Bo odnośnie leasingu już powiedziałeś, tak? To jest przede wszystkim ta zdolność, wpływ na zdolność kredytową. Natomiast jeżeli chodzi o wynajem sprzętu w kontekście takich korzyści rozłożenia właśnie sobie tych płatności na mniejsze części. Jak to wygląda dokładnie? Czy my coś płacimy na początku, czy my coś płacimy na końcu, albo czy możemy zapłacić na końcu? Jak to jest rozbijane i też o ten indywidualny aspekt w tym kontekście myślę, że pytam w tym momencie.

[PAWEŁ] Na samym starcie w iMAD nie ma opłaty wstępnej. Wszystko to zależy oczywiście od pozytywnego *scoringu* klienta, w zależności czy to jest JDG, czy pozytywnej oceny przez nas dział ryzyka. Brak opłaty wstępnej. Następną korzyścią jest elastyczność, czyli możemy wymienić sobie sprzęt nawet po 12 miesiącach na nowy, czyli zawsze możemy mieć najnowszy sprzęt od Apple. W porównaniu do innych form finansowania mamy stałe opłaty miesięczne.

Jeżeli na coś się umawiamy na starcie umowy, to tak już zawsze będzie. Tutaj nie interesują nas WIBORY, stopy procentowe i cała reszta w porównaniu do innych form finansowania. Zawsze stała opłata. Dodatkowo, już też oczywiście o tym wiecie z poprzednich podcastów, jesteśmy też serwisem, więc jeżeli coś, cokolwiek się przydarzy w trakcie awarii, no to my służymy pomocą i to w całym okresie wynajmu. Wiemy wszyscy doskonale o tym i na pewno słuchacze też to wiedzą, że Apple daje jedynie 12 miesięcy gwarancji. Nasz najem może trwać 36 miesięcy i przez cały ten okres my będziemy zajmować się tymi usterkami. Ale jeżeli wydarzy się naszym klientom uszkodzenie mechaniczne sprzętu, to można za symboliczną opłatą dorzucić sobie naszą właśnie ochronę, czyli tutaj mówiłeś o iMAD Care, że po prostu w najmie jest to Rent+ bądź Rent+ Premium premium dla smartfonów. I wtedy tak naprawdę nie obchodzą nas żadne uszkodzenia mechaniczne,

ponieważ dalej my się tym zajmujemy. Nie ponosimy, tak jak wcześniej wspominałem, w ogóle żadnych kosztów utylizacji, logistyki, zakupu. My oczywiście też wesprzemy infolinią techniczną, jeżeli będzie taka potrzeba. My w salonach też pomożemy, czyli nawet nie potrzebujemy takiego podstawowego wdrożenia i odpalenia sprzętu dla IT, ponieważ my za klienta to zrobimy. Jedyne, co klienta ma obchodzić w najmie, to to, żeby dobrze mu się pracowało na tym urządzeniu. My zajmujemy się resztą.

[KRZYSZTOF] To od razu podpytam. Jeżeli przychodzi klient, oczywiście, który nigdy nie był w ekosystemie, no to wiadomo, że pomożecie z migracją danych, czy to w przypadku telefonu z Androida na iOS, czy z Windowsa na macOS, a przynajmniej wytłumaczycie zapewne, zakładam, jak działają te podstawowe aplikacje systemowe. Natomiast, a co się dzieje, kiedy przychodzi klient biznesowy, chce wynajem, ale chce od razu rozwiązanie, czy wdrożenie MDM, czyli chce bardzo szeroko zrobić to wykorzystując rozwiązania Apple szyte na miarę pod takie rozwiązania, nie? W dużej organizacji powiedzmy. Oczywiście jest to rozpatrywane zapewne indywidualnie, ale jak rozumiem jest możliwe, w sensie obsługujecie takie rozwiązania.

[PAWEŁ] Ja w tym przypadku mam bardzo szeroki uśmiech, podaję klientowi dłoń i mówię, to jest to miejsce, w którym tak naprawdę dostaniesz pełne rozwiązania. Ja też zajmuję się, raczej szkolę się w tym temacie, mamy od tego odpowiednie osoby w firmie, które obsługują różne MDM-y, wszystko jest szyte na miarę, a za jeszcze parę chwil może, jeżeli podejmiemy razem ten temat i będziesz chciał o tym opowiedzieć w podcaście, to z chęcią też zdradzę parę tajników. W tym momencie jestem w takim etapie średnio zaawansowanym, wdrożeniowym i my to zrobimy dla klienta, jak najbardziej!

[KRZYSZTOF] To dobrze, bo dopytuję o to dlatego, że wiele takich firm się namnożyło teraz ofiarujących najem na polskim rynku. Niektórzy robią tylko na telefony, niektórzy... Dlatego, że to się staje coraz popularniejsze, zwłaszcza u klienta indywidualnego form finansowania. Niekoniecznie najlepszą dla niego, bardzo często nie, natomiast te firmy też mają bardzo różne kruczki i są zawile i trochę przypominają w wielu aspektach coś, czego ja bym raczej sprawdzał niż nie sprawdzał, a tutaj jakby wszystko rozumiem jest pewne. To też warto powiedzieć, dlatego, żeby po prostu wybierać tam, gdzie partner jest zweryfikowany, gdzie partner ma jakąś historię na rynku, wy macie tę historię już ponad 10 lat liczoną,

żeby po prostu nie popłynąć mi na sobą, bo różne rzeczy się na rynku zdarzają, to też powiedzmy.

[PAWEŁ] Dokładnie, tutaj jeszcze musimy zaznaczyć, że my się nie skurczamy, my się jeszcze bardziej rozróżniamy. Dodatkowo, jeżeli właśnie chodzi o tą kwestię zabezpieczeń MDM-ów, no to tutaj współpracujemy bardzo mocno również z Apple, gdzie sam osobiście razem z naszymi czołowymi pracownikami będziemy na szkoleniu bezpośrednio w siedzibie Apple'a w Warszawie, gdzie będziemy też właśnie mówić o tych tematach wdrożeniowych dla dużych firm. Także my zawsze byliśmy ekspertami, ale nie zatrzymujemy się i dalej.

[KRZYSZTOF] Jeżeli chodzi o takie kwestie związane z okresem i rozłożeniem tego na ileś tam miesięcy, jakie my tu mamy czasookresy w najmie? Czy to jest 12 miesięcy zawsze, czyli ten przysłowiowy nowy iPhone co roku? Czy to może być więcej? Kto o tym decyduje?

[PAWEŁ] Standardowo rozmawiamy tutaj o umowie na 24 bądź 36 miesięcy. To są takie standardy utarte dla takich mniejszych firm, ale to też jest dosyć płynne. Możemy tutaj oczywiście z większymi firmami rozmawiać na temat dłuższych wynajmów, krótszych wynajmów, to nie ma problemu. Dla tych standardowych rozwiązań, dlaczego właśnie wspominałem o najnowszym iPhone co roku, mówimy tutaj o tym, że zawsze 12 miesięcy przed końcem umowy możemy wymienić sprzęt na nowy. Oczywiście istnieje opłata *upgrade'owa*, nie jest ona wysoka, jednakże ten nowy MacBook, a ostatnio wychodzą co roku, czy nowy iPhone, który zawsze wychodzi co roku.

[KRZYSZTOF] Czyli jakby ta furtka jest otwarta zawsze dla każdej umowy bez względu na czasookres. Tutaj wchodzi tylko po prostu opłata *upgrade'owa*, tak jak powiedziałeś, już tam oczywiście szczegóły indywidualnie można dogadać. Okej, to to jest cenna wiedza. Natomiast jeżeli chodzi o kwestię wykupu, jeżeli jednak ktoś chciałby później mieć to na własność, nie? Biorąc pod uwagę oczywiście konsekwencje, na pewno troszkę więcej odda, dzięki temu ma to elastyczność, ale czy może wykupić taki sprzęt, taką Maca iPhone'a?

[PAWEŁ] Zawsze. A cena wykupu jest znana już w momencie podpisywania umowy. Ona jest stała. Tak samo jak nasza rata, którą rata, ja to mówię też tak rata, to też nie jest dobre słowo, bo w języku nie ma tego słowa. Opłata miesięczna, opłata

subskrypcyjna. Ciężko to określić. Tu też wchodzi annały prawne, które nie nadążają za polskim językiem.

[KRZYSZTOF] To prawda.

[PAWEŁ] Ale ta opłata miesięczna jest stała, tak samo jak stała jest kwota wykupu. Ją znamy nawet przed podpisaniem umowy. Tu już przy samym składaniu oferty, jeżeli klient chce znać taką opłatę, to oczywiście ją pozna, my też ją powiemy, jednakże jeżeli chcemy wynajmować sprzęt, to nie chcemy go wykupować. Po prostu gryzie się ta cała idea, tak?

[KRZYSZTOF] No tak, nawet z punktu widzenia logicznego, dlatego o tym powiedzieliśmy na samym początku, więc tutaj taka samoświadomość klienta i to, żeby też dobrze został poinformowany, no tak jak u Was zawsze można na kawkę usiąść i dogadać szczegóły w salonach na spokojnie, jest tu kluczowa, żeby wybierać intencjonalnie tę formę finansowania, bo ona nam pasuje, a nie bo ktoś nam powiedział, czy bo to jest modne. Tak myślę, że to jest najważniejsze.

[PAWEŁ] Tak, moda na najem wzrasta. To już widać. My doskonale widzimy też to po naszej konkurencji, bo jesteśmy pionierami, jeżeli chodzi o najem i różne formy finansowania, ale doskonale również widzimy, że po prostu konkurencja troszkę robi to po omacku. My jesteśmy w tym pionierami i chciałbym jedną rzecz zaznaczyć, też świeżynek w iMAD. Nasze umowy stały się już *paper less*, czyli tutaj już wchodzimy w podpisy SMS-em, kodami. Jesteśmy na tym etapie, gdzie w sumie tak naprawdę za miesiąc czy dwa już żadnych dokumentów nie trzeba będzie podpisywać. Wszystko zrobimy w ogóle bez papieru, żeby to też było EKO, oczywiście idąc duchem Apple.

[KRZYSZTOF] Oczywiście, natomiast jeszcze też dopowiedzmy, że takie umowy wylądują w formie elektronicznej na skrzynkach, czy będziemy mieli do nich dostęp. To też warto mówić, bo to zwłaszcza dla tego starszego grona przedsiębiorców, jak słyszą zbyt dużo digital, to jednak czasami budzi to jeszcze teraz obawy, a nie możemy też zakładać, że jakby poruszamy się w gronie tylko młodych przedsiębiorców.

[PAWEŁ] Zanim podpiszą tą, ja coś tylko tutaj wiesz, ja tutaj to skróciłem, ale zanim w ogóle podpiszą tą umowę tym SMS-em, kodem, to muszą przeczytać swoją umowę. To jest wymogiem.

[KRZYSZTOF] Trzeba dopowiadać, dokładnie trzeba, moi drodzy, dopowiadać, bo później się różne legendy miejskie rodzą z takich rzeczy. Ja od tego tutaj jestem, żeby takie rzeczy wyłapywać i o nie dbać.

Dobrze, powiedz mi jeszcze taką kwestię związaną z specjalnymi ofertami lub rabatami dla firm czy startupów, a może organizacji non-profit, nie wiem, sektora edukacji, to też jest temat rzeka. W kontekście wynajmu, czy Wy tutaj jakoś coś działacie, planujecie, a może już macie taką tendencję, że jak przychodzi taki NGO, czy przychodzi sektor edukacji, albo młody przedsiębiorca, który dopiero zaczyna, to coś może więcej ugrać?

[PAWEŁ] My jesteśmy bardzo mocno elastyczni. Wszystko zależy tutaj od odpowiedniego podejścia. Jeżeli chodzi o sektor edukacji, to pewnie, Krzysiek, porozmawiamy o tym jeszcze za jakiś czas, bo tutaj mam parę asów z wrocławskiego rękawa. Ja nie chcę na razie o niczym mówić. Ale tutaj na pewno, jeżeli chodzi o ofertę dla edukacji, to szykujemy fajną rzecz. Jeżeli mamy tutaj naszych słuchaczy, pośród których są ludzie z różnych uczelni, to zapraszam do kontaktu.

Jeżeli chodzi o duże organizacje, to tutaj zawsze musimy się... To nie jest tak, że działamy szablonowo. Dlatego zawsze mówię, że mam dużo pracy, ponieważ zawsze działam *out of the box*, tak jak powiedziałaś, poza pudełkiem. Do każdego klienta podchodzimy indywidualnie. Jeżeli mamy klienta, który powie nam, wiesz co, Paweł, fajnie się z tobą gada, ale ty mi tutaj proponujesz najem jednego telefonu, a ja mam 60 osób w organizacji? „Krzysiek, daj mi chwilę. Sporządziłem dla Ciebie specjalną ofertę.”

[KRZYSZTOF] To też dokłada Ci tej pracy, o której powiedziałaś na bieżąco. Jak rozumiem, u Was można poprosić, nie wiem, czy akurat takie macie podejście typu concierge, ale jakby, jeżeli ktoś chciałby móc do Ciebie zadzwonić, czy do dowolnego innego gościa z iMAD, którym mu się dobrze gadało w salonie, to rozumiem, że taka opcja jest?

[PAWEŁ] Raczej ja wymuszam to przyzwolenie. To jest tak, że w każdym naszym salonie mamy tak zwanego doradcę biznesowego, który oczywiście też w tak zwanym wolnym, czasie przyjmuje serwisy, rozmawia z klientem indywidualnym, ale w każdym naszym salonie mamy doradcę biznesowego, który ma swoją wizytówkę,

który jest bezpośrednio przeznaczony dla takich klientów, który ma osobę wyznaczony czas specjalnie na to, aby móc rozmawiać z tymi klientami, robić specjalne oferty, nie to, że się odrywa, żeby zrobić to B2B, nie. On ma osobną swoją przestrzeń na to, aby móc zaopiekować się i być właśnie concierge i tak, działamy. To jest dokładnie to, co sugerujesz, a my to już robimy, po prostu.

[KRZYSZTOF] Super, dobrze słyszeć. Daj jeszcze takie światło moim Słuchaczom na kwestię tego, że okej, mam jakąś umowę najmu, ona sobie trwa. Zakładam, że zdecydowałem się na opcję taką, powiedzmy, minimum, czyli wziąłem na początek jakiś monitor third-party, nie u was, wziąłem jeszcze Maca Mini, akcesoria do tego Maca Mini, to też od razu pytanie, czy akcesoria możemy też wziąć w najem?

[PAWEŁ] Jak najbardziej!

[KRZYSZTOF] Super! No to wziąłem sobie klawiaturę, wziąłem myszkę, iPhone'a, powiedzmy podstawkę jakąś i mija pół roku i ja stwierdzam, kurczę, chciałbym Apple Watcha albo chciałbym jeszcze coś dodatkowego, nie wiem, dla mojej asystentki MacBooka Air. Czy ja mogę rozbudować aktualnie trwającą umowę wynajmu na kolejne urządzenie? Jak to wygląda w kontekście tej opłaty miesięcznej? Czy zawieram kolejną?

[PAWEŁ] I tak i nie, ponieważ podpisujemy nową umowę najmu, ponieważ każde nowe urządzenie ma swój okres. Tak jak wspominałem, jednakże faktura będzie jedna.

[KRZYSZTOF] Czyli one się łączą?

[PAWEŁ] Tak, one faktury się łączą i stajemy zbiorczą fakturę na dane koszty, a każda umowa idzie sobie swoim torem.

[KRZYSZTOF] OK. No to to jest ważna informacja, czyli właśnie w kontekście też tego fakturowania, że tutaj jakby księgowość będzie zadowolona, a ale jakby dział Ligar również, no bo będzie miał osobne dwa kontrakty transparentne.

[PAWEŁ] Wszystkie kontrakty są transparentne, każda umowa idzie sobie swoim torem, jednakże płatność jest jedna. Więc tutaj księgowa nie musi myśleć o tym, że jeżeli nasz dział B2B posiada 27 iPhone'ów, to teraz muszę rodzić 27 faktur. No nie,

po co sobie robić problem. Zróbmy to jedną fakturą. To dla nas też jest wygodniejsze, a tym bardziej dla klienta.

[KRZYSZTOF] Zawsze lepiej mniej mieć w systemach do analizy niż więcej.
I w Excelach to znamy...

[PAWEŁ] *Less is more.*

[KRZYSZTOF] Tak jest. Paweł, to jeszcze tak na koniec. Jak ty widzisz w ogóle w kontekście też ilości, wolumenu waszych klientów, którzy korzystają z najmu versus normalnego kowalskiego z uliczny? Jak ty widzisz przyszłość tej formy finansowania? Czy nie musisz podawać konkretów akurat tutaj, tylko zastanawiam się, czy widzisz jeszcze obszary, w których ta innowacja, którą właśnie iMAD i grupy Wasze wprowadzają, jest do zrobienia? Czy da się jeszcze mądrzej wymyślić subskrypcję na sprzęt?

[PAWEŁ] Da się i my to robimy. Dalej będziemy modernizować naszą usługę. To już za jakiś okres czasu nasze rozwiązania będą jeszcze bardziej *smart*. Tutaj jest jedna kwestia. Druga kwestia. Ile osób wybiera u nas najem w porównaniu do zakupu sprzętu?

Nie rozbijam tutaj B2B i B2C, czyli klienta indywidualnego i klienta biznesowego. Mówimy tutaj o 50% zakupu najmu. Czyli tutaj większość naszych klientów, jakbyśmy już się zagłębili bardziej w statystyki, większość klientów biznesowych wybiera najem. Nawet jeżeli to jest ta kwestia, gdzie porównujemy sobie leasing z najmem, no kalkulacja jest stosunkowo prosta. Kalkulator i matematyka nas nie okłamię. W miejscu, gdzie klient biznesowy jest świadomy tego i tego leasingu, który jest już od prawie, no chyba tak myślę sobie, około 20 lat na rynku, w porównaniu do naszego najmu, no jest no nieporównywalnie bardziej opłacalny, gdzie w leasingu mamy opłatę wstępną, następnie spłacamy w okolicach 115-120%. Ja sobie przygotowałem taką szybką statystykę.

[KRZYSZTOF] Proszę bardzo.

[PAWEŁ] Znaczący właśnie sobie ją przygotowuję, liczę to na bieżąco. Jeżeli weźmiemy sobie najciekawsze urządzenie sprzedawane w iMAD, czyli weźmiemy sobie iPhone'a Pro 15 w wersji 128 GB, gdzie jego zakup brutto to 4699 zł, w najmie brutto z VAT-em zapłacimy 3960 zł. Od tego jeszcze możemy śmiało sobie

odliczyć 23%. I to mówię przy 24 miesiącach. Jeżeli chcemy wymieniać urządzenie co roku, no to za około poniżej 2000 zł netto, tak sobie szacuję, mamy co roku najnowszego iPhone'a z serii Pro. Więc to są rzeczy, o których nasi klienci jak się dowiadują, to otwierają szeroko oczy i mówią, to jest niemożliwe. A my mówimy, nie, drogi kliencie, to się dzieje. Robimy to już parę lat. I doskonale wiemy, o co w tym chodzi, ponieważ byliśmy z tym piersi na rękę.

[KRZYSZTOF] Ale zobacz Paweł, jeszcze tak już kończąc, ta moda na pro, nawet jak ktoś nie potrzebuje, zwłaszcza właśnie wśród przedsiębiorców jest jednak widoczna. Wezmę 128 GB, ale wezmę Pro... To też mówisz o najpopularniejszym sprzęcie sprzedawanym aktualnie.

[PAWEŁ] Wiesz co, to jest ta kwestia, że w biznesie bardzo mocno trzeba zaznaczyć kwestie prestiżu. Ja często rozmawiam z naszymi klientami, również biznesowymi. Wiecie co, drogi kliencie, jakie funkcje będziemy potrzebować? Dzwonić, SMS-ować, maila wysłać?

[KRZYSZTOF] Ale bardzo często kończy się ta dyskusja właśnie tak, że no ale przecież nie wezmę Pro, nie wezmę, nie pro, nie?

[PAWEŁ] No dokładnie, no. Muszę mieć trzy soczewki aparatów. Dokładnie, bo to widać.

[KRZYSZTOF] Paweł, to jeszcze takie pytanie już zupełnie spoza tematu głównego odcinka dzisiaj. WWDC za niedługo będzie. I czego sobie Paweł życzy w kontekście WWDC oprócz mądrzejszej Siri? Bo każdy to mi powie już w tym podcaście...

[PAWEŁ] Ja bym chciał Bardziej intuicyjnego Stage Managera.

[KRZYSZTOF] O, bardzo wąski, wąska specjalizacja. Dobrze, dobrze, lubię to.

[PAWEŁ] Tak, bo ja chcę korzystać z tego Stage Managera. Strasznie mnie irytuje. Nie wiem dlaczego. Mam po prostu do niego takie podejście, gdzie nie wiem, może to nie działa w taki sposób, jak ja chcę. Ja mam do tego takie podejście, że tak jak w Apple Watch Ultra 2 zmieniono te przyciski w stosunku co do Apple Watcha Ultra 1. Tam była ta możliwość przestawienia tych przycisków, żeby działały tak, jak chcę.

[KRZYSZTOF] Tak, tak, tak.

[PAWEŁ] Tak, ja chcę to samo w Stage Manager. Wszystko działa odwrotnie, tak jak ja chcę. To jest moja największa prośba skierowana w stronę Cupertino. Zróbcie to tak, jak ja chcę.

[KRZYSZTOF] Zróbcie to odwrotnie. Ja o tę elastyczność też mógłbym w sumie poprosić, tylko nie chciałbym prosić w takim założeniu, że zmienią mi tak, że dla ciebie będzie OK, a dla mnie nie... Więc konieczność tutaj, właśnie ta elastyczność, bo ja się przyzwyczailem do aktualnego działania, lubię, korzystam na wszystkich sprzętach, natomiast... No tak, fajnie byłoby, gdyby ta *customizacja* postępowała, a nie wymyślanie kolejnych, jedynych, słuszych rozwiązań, no bo to się chyba w obecnych czasach i w obecnym pokoleniu fanów Apple, myślę, że to nie jest nadużycie takie stwierdzenie, już nie udaje. My potrzebujemy jak najwięcej możliwości *customizacji*.

[PAWEŁ] Dokładnie tak! Moi koledzy czasem śmieją, że mój MacBook jest mniejszy niż dwie moje dłonie. No bo mam 1,9 metra wzrostu, grałem parę lat w kosza i mam dosyć szerokie dłonie i jeżeli korzystam ze Stage Managera, to czasem coś przycisnę, coś mi się kliknie i tak kurczę, to nie jest jeszcze dla mnie. A jeżeli wprowadzam *customizację* i będę mógł wprowadzić sobie określone rzeczy, tych, których potrzebuję... O których pewnie jeszcze nie wiem, a Apple mi powie, że są super...

[KRZYSZTOF] Życzę Ci, żeby były faktycznie super, a nie żeby Ci wmawiano, że są super. I sobie przy okazji też bardzo dziękuję, Paweł, za dzisiejszą rozmowę i do następnego.

[PAWEŁ] Wszystkiego dobrego. Trzymajcie się. Cześć!

[MUZYKA]

Raz jeszcze, na koniec, żeby nie umknęło. Przypominam, zostaw na [Apple Podcasts](#) lub na [Spotify](#) taką liczbę ★ gwiazdek, jaką uznasz za stosowną.

Do usłyszenia w kolejnym odcinku, a za dziś bardzo dziękuję.

[MUZYKA CICHNIE – KONIEC ODCINKA]