

17.01.2025 r.



# #369

---

TRANSKRYPT ODCINKA

## Jak powstała Zbita Szybka?

Partnerem tego odcinka podcastu jest [ZbitaSzybka.pl](https://ZbitaSzybka.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](#): historia Zbitej Szybki, marki, której chyba nie muszę Wam przedstawiać. To historia, do której warto sięgnąć, bo to historia człowieka. I to on jest fundamentem całego tego przedsięwzięcia.

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

Zaczynamy.

---

[MUZYKA CICHNIE]

[KRZYSZTOF] Czołem moi drodzy, witam w kolejnym odcinku 12. już sezonu podcastu. Bo czemu nie? Z tej strony standardowo wita się z Wami Krzych Kołacz, a przypomnę na początku samym, że wszelkie linki do rzeczy, spraw i ludzi, którzy się tutaj dzisiaj pojawią i o których powiemy wspólnie znajdziecie [w opisie tego odcinka](#), do którego sięgnięcia serdecznie zapraszam! Tam też na miarę na mój autorski newsletter, który wysyłam w sobotę o poranku i jest nie tylko o technologii. Sprawdź, może to coś dla Ciebie.

Zna ich prawie każdy moi drodzy, przynajmniej w Polsce, a wielu próbuje naśladować. Jednym to wychodzi, drugim nie. O tym pewnie też dzisiaj porozmawiam z moim gościem. Zbita Szybka, czyli chyba najbardziej rozpoznawalna w Polsce marka zajmująca się, czymś więcej niż, naprawianiem

zbitych szybek właśnie. A czym? I od czego to się w ogóle zaczęło? Postanowiłem przybliżyć Wam tę historię. Historię biznesu, który zrodził się, no chciałoby się powiedzieć, tak trochę szampowo – z pasji. Ale nie do końca, bo zrodził się przede wszystkim z człowieka i zainteresowania tym człowiekiem. I o tych właśnie ludziach Zbitej Szybki, tak mówiąc trochę górnolotnie, będzie w tym odcinku sporo.

A pomoże mi w tym mój dzisiejszy gość Łukasz, znany w social mediach jako @daginski.

Cześć Łukasz!

[ŁUKASZ] Cześć, witam serdecznie.

[KRZYSZTOF] Bardzo dzięki za przyjęcie zaproszenia, za otwartość do tego, żeby opowiedzieć tę historię. No właśnie miejsca, które jak się tak idzie ulicami większych miast w Polsce, to naprawdę chyba każdy kojarzy, a przynajmniej szyld, większość, myślę, z nas kojarzy od wielu lat. Xaraz powiesz od ilu dokładnie.

[ŁUKASZ] Bardzo miło to słyszeć, że tak mówisz. Mam nadzieję, że to jest prawda. I mam nadzieję, że jest więcej osób w Polsce, które dokładnie tak samo myślą.

[KRZYSZTOF] Przynajmniej w Krakowie jest ich całkiem sporo. Zresztą punktów Waszych również. Powiedz może moim słuchaczom na początek, zanim zapytam Ciebie tak prywatnie i sięgniemy nieco głębiej o tę Twoją historię.

Kim dzisiaj jest Łukasz? Czym się zajmuje na co dzień? No kiedy Cię o to ktoś pyta na pewno. Masz już gotową odpowiedź, więc chętnie ją poznamy wszyscy.

[ŁUKASZ] Wiesz co? Czy mam gotową odpowiedź? Pewnie nie mam, bo człowiek się cały czas aktualizuje jak iPhone.

[KRZYSZTOF] Na to liczyłem trochę!

[ŁUKASZ] Dzisiaj jestem 41-latką. Który, z czego jestem bardzo dumny, dwa miesiące temu zakończył pięcioletni epizod terapeutyczny.

[KRZYSZTOF] Gratulacje!

[ŁUKASZ] Dziękuję bardzo. Epizod, podczas którego przerobiłem bardzo dużo ważnych rzeczy z mojego dzieciństwa. I myślę, że jestem zupełnie innym człowiekiem niż chociażby te pięć, sześć lat temu. Mam wspaniałego synka Leo, wspaniałą partnerkę Martę, którą pozdrawiam! No i jestem zawodowo założycielem marki [ZbitaSzybka.pl](https://zbita.com), która działa dokładnie od dziesięciu lat. Aktualnie mamy 39 lokalizacji w Polsce, w 16 miastach, z czego jestem bardzo dumny.

Muszę przyznać, że to jest coś, co kocham robić. Uwielbiam tę markę, uwielbiam odwiedzać każdy z salonów, nieważne czy to Rzeszów, Lublin, Gdynia, gdzie mieszkam, więc jestem tu zapewne najczęściej, czy chociażby Warszawa.

[KRZYSZTOF] Jesteś także fanem Apple, a nawet chyba należałoby powiedzieć, że więcej niż fanem, *Power Userem*. Do tego sobie zaraz przejdziemy, a przyczepiam się do tej metki ze względu na posiadanie komputera przestrzennego Vision Pro, o który też dzisiaj Cię podpytam i sam podzielę się swoimi wrażeniami, bo ostatnio miałem przyjemność uczestniczyć przy końcu zeszłego roku w demo w Dubaju i też mam swoje przemyślenia. Na wpół krytyczne, więc jestem ciekawy, czy w podobnych obszarach jak Ty, ale to o tym w dalszej części.

Z czego korzystasz na co dzień obecnie? Oprócz Vision Pro, na razie sobie ten temat zaparkujemy, bo inaczej by mi słuchacze nie darowali, gdybym na początku nie poprosił Cię nie tyle o recytowanie parametrów, co ogólny rzut oka na Twój workflow, na Twój *setup*.

[ŁUKASZ] Jak teraz sobie to składam w głowie, to mam część sprzętu w firmie Apple, które faktycznie potrzebuję, a część, bo po prostu jest na nich jabłko.

[KRZYSZTOF] Jesteś nerdem.

[ŁUKASZ] Jestem chyba takim psychofanem marki troszkę.

W ogóle fascynująca jest historia jak to się zaczęło, bo zawsze uwielbiałem elektronikę, potrafiłem całą noc siedzieć i wykrywać różne nieoficjalne oprogramowania jeszcze wtedy do telefonów z Windowsem mobilnym. Wcześniej zamykałem węża w Nokii 3020. W ogóle tak jak dziś jak siedziałem na kanapie i po prostu klepałem, żeby ten wąż, wiesz, wypełnił cały ekran. Ci, którzy znają, to znają. I słuchajcie, to był dziesiąty rok, 2010 rok. Z moją ówczesną partnerką byliśmy w Londynie. Jej brat pracował tam na miejscu i powiedział, że ma takie urządzenie

do sprzedania mobilne. Zapytał mnie, czy chciałbym mu pomóc w sprzedaży w Polsce.

To był iPhone 3G.

Ja tego iPhone'a powiedziałem, oczywiście, nie ma problemu. Tego iPhone'a wziąłem do swoich rąk, zacząłem używać, zacząłem dotykać, macać, klikać i myślę sobie: *Boże, przecież to jest urządzenie praktycznie idealne!* Wiesz, po HTC SPV M3000, który wtedy miałem, no super urządzenie, wiesz, wysuwana klawiatura, rysik.

[KRZYSZTOF] Kto nie kochał całej serii Desire albo tej, której wspomniałeś? No to były kultowe... Swoją drogą, one przetarły wiele szlaków na rynku mobilnym. Te telefony HTC właśnie.

[ŁUKASZ] Tak, tak, zgadzam się. Ale wiesz, naciśnięcie przycisku Start... On tam był w lewym dolnym rogu! To często wymagało trzech kliknięć, trzech dotyków tym naciskiem, wręcz tym rysikiem. Ja te SPV M3000 rozbierałem na części. Uwielbiałem to robić, przekładałem klawiatury itd. Wcześniej Game Boy z monochromatycznym wyświetlaczem, który dostałem od mamy, rozbierałem go na części i złożyłem. Ale wracając do Apple'a, zauważyłem, że w tym iPhone'ie, w tym sprzęcie wszystko działa tak, jak w innych urządzeniach wszyscy marzą, żeby zadziało.

I zastanowiłem się, kto za tym stoi. I wtedy to był rok przed śmiercią, jeżeli dobrze pamiętam, Steve'a Jobsa.

[KRZYSZTOF] Tak, dokładnie.

[ŁUKASZ] Zainteresowałem się tą postacią, wszedłem głębiej w nią, zacząłem czytać wszystkie możliwe informacje, oglądać filmy, wywiady i stwierdziłem, kurde, to jest tak pasjonująca postać, że absolutnie chce więcej, chce głębiej. Ale w konsekwencji po latach, dzisiaj wiem, że to był troszkę taki wyidealizowany model, znaczy troszkę go przeidealizowałem, tego naszego pana Steve'a Jobsa, szczególnie po przeczytaniu książki „Płotka”, jego córki, gdzie tam faktycznie widać, kim to jest, kim on był, jakim naprawdę człowiekiem był. Ale na tamten moment ogromny wizjoner, ogromny detalista, człowiek, który upraszczał.

I wiedziałem, że już od tego momentu to będzie mój kierunek. Jeszcze nie wiedziałem, że będę zajmował się stricte tą marką zawodową, ale wiedziałem, że na pewno będzie w moim życiu.

[KRZYSZTOF] To przeciekawa historia, że zacząłeś dosyć późno, jak na ogólnie historię Jabłek nad Wisłą, a mimo tego tak Ci kliknęło. I tak sobie myślę o tym, co powiedziałaś, że o tym wyidealizowanym obrazie kogoś, wstaw imię, nazwisko, bo to nie musi być tylko Jobs, to samo możemy powiedzieć o Musku. I wielu zresztą powiedziało po publikacji biografii Isaacsona.

I o ile ta właśnie biografia, tego samego autora, Jobsa, biała słynna, jest właśnie taką laurką (zresztą musiała być, była zresztą wpisana w testament Steve'a), to „Droga Steve'a Jobsa”, już druga książka, która się ukazała o nim, już była pierwszą, która pokazywała tę drugą stronę. Zwraçała uwagę na to, że świat w ogóle idealizował Jobsa, trochę nie rozumiejąc, że jest też zwykłym człowiekiem i popełnia jak my wszyscy błędy. Tam są słynne anegdoty pod tytułem, że komuś się zepsuł samochód przed jego furką w Palo Alto i on po prostu gdzieś tam się pod nim kładł i pomógł naprawiać razem ze swoim synem.

Fantastyczne zresztą anegdoty, jest ich tam pełno w tej „Drodze Steve'a”. Jak teraz polecam komuś, żeby jakby zaczął zgłębiać historię tej postaci, to polecam zacząć od tej drugiej książki, nie od Isaacsona. Bo tak jak mówisz, to jest jedna wielka laurka, faktologiczna, fantastycznie napisana, czyta się sama, ale jednak laurka.

Także myślę, że tutaj się zgadzamy.

[ŁUKASZ] Steve nauczył mnie patrzenia na ten świat inaczej. Ja czułem wewnątrz, że to jest ten kierunek, że jesteśmy ofiarami troszkę tego młodego kapitalizmu, czyli kiedyś nie było niczego, dzisiaj jest wybór, no to kupujemy 70 różnych produktów za kilkanaście złotych i zawałamy sobie całą chatę pierdołami za przeproszeniem.

A Steve Jobs mnie nauczył, że prostota, posiadanie niewielkiej ilości rzeczy, minimalizm, to jest kierunek i to za to mu na pewno podziękuję. A dzisiaj przez pryzmat tej wspomnianej terapii widzę w wielu aspektach, ten człowiek po prostu nie pracował nad sobą, bo skupił się, no tak jak w życiu, jeżeli się skupiasz na czymś ponad wyraz, to ciężko jest panować nad wszystkimi, czy tam budować się we wszystkich aspektach.

Gdzieś tam przeczytałem w jakiejś mądrej książce, że jeżeli chcemy być szczęśliwymi ludźmi, to tych filarów, nad którymi, które powinniśmy pielęgnować jest naprawdę wiele i tak większość osób myśli, że jak ten filar pod tytułem „posiadanie pieniędzy” będzie na wysokim poziomie, to załatwi to wszystkie sprawy. Muszę was zmartwić, niestety to tak nie działa i najczęściej jednak duże pieniądze prowadzą do wielu problemów, a znam masę ludzi z pierwszej setki najbogatszych i... ja tam szczęścia nie zobaczyłem, niestety.

[KRZYSZTOF] Tak, no i to jest też związane myślę z tym, też już coraz bardziej popularnym, z tą popularniejszą, coraz bardziej myślą, że kiedy jesteś już wolny, nie musisz jakby ciuć od pierwszego do pierwszego, to odblokowuje się percepcja twoja na to, że zaczynasz dostrzegać te fundamenty, których nie masz. Inne niż pieniądze. No i w związku z powyższym wtedy dopiero się budzisz trochę tak, wiesz, że OK, ale to miało wystarczyć, w sensie to one miały wszystko załatwić? To oczywiście dygresja od dzisiejszej rozmowy, ale zgadzam się tutaj, bo faktycznie da się to zaobserwować.

Dobra, historycznie pierwsza taka zajawka, taka iskra to był ten iPhone w Londynie. Dzisiaj, co jest dzisiaj oprócz Vision Pro?

[ŁUKASZ] Sprzęty inne, no to i mam tego MacBooka Air, który mi służy do takich codziennych zadań, mam iMaca z 2013 roku z 27-calowym ekranem, którego cały czas używam. Używam, jestem jednym z niewielu użytkowników dwóch iPhone'ów naraz.

[KRZYSZTOF] No proszę.

[ŁUKASZ] Tak, w tym momencie używam naraz 15 Pro i 16 Pro Maxa. Dlaczego? Bo niejednokrotnie coś nagrywam, coś pokazuję i złapałem się na sytuacjach, gdzie po prostu brak tego drugiego urządzenia, nazwijmy to kolokwialnie, zabijał mi jakiś *content*.

Później mam iPada 13-calowego, tego najnowszego z Apple M4, którego używam pewnie raz w tygodniu, tak szczerze mówiąc. Mam Apple Display, ten starszy, dostałem go w ogóle w prezencie od jednego z klientów.

[KRZYSZTOF] Naprawdę?

[ŁUKASZ] Tak, to jest taki chyba też dziesięcioletni. Widać, że jeszcze nie jest szyba laminowana z wyświetlaczem, po prostu nie pamiętam dokładnie, z którego roku on był. Mam w mojej kolekcji cztery iMac'i G3 z 1999 roku.

Mam Macintosh'a z 1987 roku z klawiaturą, z drukarką, z myszką. Jechałem specjalnie po niego kilkaset kilometrów z 8 lat temu. Mam Apple TV, no oczywiście w tym momencie nowa rzecz, czyli Apple Vision Pro i chyba tyle, chyba tyle.

[KRZYSZTOF] A Apple Watch?

[ŁUKASZ] Oczywiście, Watcha mam Ultra. Co ciekawe, miałem Ultra 2 i wróciłem do jedyńki, bo akurat mamy taką usługę w zbitych szybkach wynajem urządzeń.

Wynajmowałem Apple Watcha i wiesz, jak się wynajmuje, to co roku dostajesz nowy sprzęt, więc automatycznie wszedłem na tą dwójkę, ale w konsekwencji okazało się, że ja nie potrzebuję dwójki i nie potrzebuję też zegarka wynajmować, bo z mojej perspektywy wynajem ma sens w stosunku do urządzeń, które co roku chcemy wymieniać.

[KRZYSZTOF] A iPhone'a?

[ŁUKASZ] Wymieniam co roku, dlatego zrezygnowałem z wynajmu. Widzicie, tutaj można powiedzieć zabijam sprzedaż, ale mówię szczerze i otwarcie.

[KRZYSZTOF] Powiem Ci, że ja to słyszę też od przedstawicieli wielu firm. Jak żeśmy tutaj rozmawiali też z wieloma partnerami, to kiedy się pojawia temat wynajmu, to nie są już czasy, kiedy się wciska ludziom kit na zasadzie, że będziesz miał taniej, wynajmij najlepiej wszystko. A najlepiej sam się zrób jako człowiek na subskrypcję. Zresztą mam pomysł na felieton audio na ten temat, może go w tym roku w końcu zrealizuję.

Wracając od dygresji, to mówi się już tak wprost, że tam, gdzie Ci się to opłaci, tam, gdzie Ci się to skaluje, bo my jako ludzie jesteśmy tak skonstruowani, że jednak lubimy tę własność. Wynajem nie jest własnością, jest żadną własnością. Na przykład jak mówisz zegarek akurat, bardzo szczególny przypadek, bo zegarek się nam kojarzy z czymś na lata i zawsze się będzie kojarzył, nawet smartwatch.

To nie zmienimy tego w głowach swoich.

[ŁUKASZ] Tak jest i to nawet, że nie kojarzy się, tylko to są fakty. I iPhone w moim przypadku jest narzędziem pracy, które ja chcę wynajmować co rok. Ja nie chcę zastanawiać się, że przez to, że nie zrobiłem aktualizacji, dzisiaj nie działa mi coś, co sprawia, że moja praca po prostu jest wykonywana lepiej, ale prosta sytuacja.

Porównywałem aplikację InShot, eksport dwóch filmów pięciominutowych i czas eksportu, czyli renderingu, był dwukrotnie dłuższy w przypadku 15 Pro w stosunku do 16 Pro, więc to jest... Ale sam wynajem generalnie uważam, że to jest rewelacyjna sprawa, bo jest i w tym ubezpieczenie od kradzieży i od zagubienia. Płacimy sobie regularną kwotę i ja jestem super zadowolony z tego.

Powiem Ci szczerze, taka praktyczna sytuacja z mojego życia. Kiedy jeszcze nie wynajmowałem, miałem jedno urządzenie, które pewnie roczne było warte 4 tysiące i musiałem kupić nowe za 7 tysięcy. Kupiłem, no bo jeżeli nie masz nowego urządzenia, to nie jesteś w stanie przetrzymać danych ze starego na nowe, więc mamy tutaj 7 plus 4 tysiące, 11 tysięcy zamrożone.

Akurat wyjechałem wtedy na moje długo planowane wakacje, więc ten drugi telefon gdzieś tam zostawiłem i realnie, kiedy sobie o nim przypomniałem, to go sprzedałem po miesiącu czy po dwóch. Przez dwa miesiące miałem zamrożone 11 tysięcy. W przypadku wynajmu dostaję nowe urządzenie po kilku dniach.

Dostaję nowe urządzenie, żeby spokojnie przegrać sobie ze starego dane, odsyłam stare urządzenie i mam po sprawie. I to jest w ogóle magiczne.

[KRZYSZTOF] Tak, to prawda. Warto docenić w takich sytuacjach kryzysowych. A znowu, pamiętam jak wchodził w ogóle wynajem w Polsce i te pierwsze firmy, które go oferowały, no właśnie miały taką narrację, że jest taniej, drożej, taniej, troszkę jeszcze drożej, ale nigdy nie dotykał tego utylitarne podejście.

Typu właśnie ten przykład, który podałeś, że a jak ci się zgubi albo jak masz jakieś zaplanowane wakacje. Zawsze nad tym ubolewam, bo mamy z tym pod górkę w Polsce, no nie z tym marketingiem. Po prostu zamiast się chwycić czegoś, co jest ludzkie, chwytamy się po prostu cen za każdym razem, a potem idziemy po rozum do głowy.

[ŁUKASZ] Bo wiesz, bo to nie... Tworzą tego marketingu często ludzie, którzy tego dotknęli, poczuli. Tylko Excel'e księgowi. Od czterech lat mamy wynajem w Zbitej

Szybce i ja byłem jedną z pierwszych osób, która po prostu zaczęła wynajmować, żeby poczuć jak to jest. Dzisiaj mam wnioski z życia, a nie wnioski, wiesz, wykrojone z Excel'a. W konsekwencji ja wiedziałem, że cztery lata temu tego nie będziemy sprzedawać, ale dzisiaj jest to bardzo popularna usługa tylko dlatego, że to czujemy.

[KRZYSZTOF] Tak zwany *dogfooding*, jeżeli chodzi o *software development*, czyli właśnie używanie apki samemu, żeby ją rozwijać. Najlepsza z możliwych dróg. To się zgadzam.

Dobrze, a ulubiony sprzęt w ogóle historycznie to będzie ten pierwszy iPhone z Londynu czy jest coś takiego, co masz, wiesz, nawet jeżeli nie używałeś tego, ale na przykład masz w kolekcji, co byś mógł wskazać? To już będziemy mieli za sobą.

[ŁUKASZ] Zapomniałem o jeszcze małym elemencie mojej kolekcji. To jest 17 sztuk iPhone'a pierwszej generacji w różnym stanie. Część z nich ze zbitą szybką, część z nich niewłączających się, ale jest 17 sztuk.

Więc tak, to jest mój ulubiony model.

[KRZYSZTOF] Super. No wiesz co, ja też jak sobie spoglądam na ścianę, gdzie mam od załogi hongkońskiego The Grid Studio oprawionego, rozebranego pięknie pierwszego iPhone'a . Oni robią to małe dzieła sztuki, te ramki ich są. Swoją drogą mój świadek w prezencie ślubnym dał mi oprawionego swojego 3GS-a i wyobraź sobie, że on to zrobił *do it yourself*, w sensie sam. I to był piękny!

[ŁUKASZ] Ale jesteś chyba pierwszą osobą, która mówi poprawnie „hongkońskiego”, bo to jest większość osób tak szuka, tak szuka, tak kombinuje.

[KRZYSZTOF] Wiesz, no ja tak jak ty kończyłem dziennikarstwo, to zobowiązuję.

[ŁUKASZ] No, ja akurat miałem takie epizody, że tam po prostu przebywałem przez jakiś czas, i tak się zastanawiałem jak to, wiesz, i drogą dedukcji gdzieś tam dotarłem do tego i to jest w ogóle fascynujące słowo, nie?

[KRZYSZTOF] Dobra Łukasz, to przechodzimy do tej historii twojego oczka w głowie, Zbitej Szybki – biznesu, który jest oparty na ludziach.

Myślę, że to nie jest nadużycie, jeżeli tak powiemy i powiemy, że to ludzie są jego fundamentem. To opowiedz o tym, w sensie, gdzie w twoim życiu pojawiła się taka myśl, że ok, skoro już idziesz w tym kierunku Apple, no to pójdziesz w kierunku GSM-u, w kierunku serwisów i oprzesz to wszystko na czymś innym niż robienie ludzi w balona, mówiąc zupełnie wprost. Bo tak się robiło przez lata, jeżeli chodzi o ten rynek, przynajmniej tak uważam, mogę się mylić.

[ŁUKASZ] No powiem tak, od dziecka byłem pasjonatem tej elektroniki, więc odwiedzałem różne serwisy GSM i w większości wypadków była sytuacja pod tytułem: *kupujesz coś, jak nie to spierdalaj*

Pamiętam takiego Piotrka z Rzeszowa, który jedyny wykazywał pasję, jedyny, kiedy ja przychodziłem, to faktycznie, wiesz, rozmawiał ze mną jak równy z równym. Ja miałem wtedy pewnie 11 lat i gdy ja z pasją, wiesz, z wypiekami na policzkach zadawałem pytania kolejne, bo wiesz, nie miałem internetu. Nie wiem, czy wtedy Google był, jak miałem 11 lat, chyba nie było. I wiesz, i nawet jakby był, to ja nie miałem internetu, nie miałem komputera nawet, więc wiesz. I dla mnie to był internet, wiesz o co chodzi. Dla mnie to był cały świat, ten Piotrek.

Ja byłem tak zafascynowany, jak mogłem do niego pojechać, wiesz, ja z takiej małej miejscowości Leżańsk (Leżajsk), pochodzę z takiego, z Podkarpacia, ze dziesięć tysięcy mieszkańców bodajże aktualnie. I wiesz, jak ja jechałem tym PKS-em, słuchaj, z tego Leżańska, tam do tego Rzeszowa i szedłem do tego Piotrka, mówię, ach, to jest, to będą pierwsze piękne chwile kolejne i warto tam jechać. Ale większość osób mnie wypraszało.

Podchodziłem tak nieśmiało, wiesz, zaglądałem, zapytywałem, tam, wiesz, smutne, smutni panowie siedzieli, coś tam naprawiali i wręcz mnie po prostu odpychali od siebie, odsuwali. I wtedy sobie tak zamarzyłem, żeby stworzyć takie miejsca, jeszcze nie wiedziałem, że będą związane z Apple'em, ale stworzyć takie miejsca, z których nie będzie, jak tak sobie powiedziałem, to później wyproszony żaden ciekawski nastolatek, nie?

I zaczęło się trywialnie z tego, że zbiła mi się szybko w iPhone'ie 3G.

A że już miałem jakieś wypracowane relacje z dostawcami z Azji, to nie było to dla mnie wymagające, aby zdobyć te części. Po czym na drugim już sam to naprawiłem, bo wcześniej lubiłem majsterkować, do dziś uwielbiam majsterkować.

W ogóle Zbita Szybka powstała dlatego, bo przeczytałem książkę, bodajże Briana Tracy, i tam było takie pytanie: *Zadaj sobie wewnętrzne pytanie: Co lubisz robić po godzinach? Zastanów się, czy można wokół tego zrobić biznes.*

I myślę, że odpowiadając na to pytanie, że ci kliknęło – jestem ogromnym przeciwnikiem słów przypadkowych, udało się/kliknęło. Działają na mnie jak płachta na byka, bo w życiu się nic nie udaje, wszystko jest konsekwencją naszej ciężkiej, konsekwentnej, powtarzalnej, mądrej pracy. I pamiętam to zdanie i stwierdziłem, zdanie brzmiało właśnie zastanów się, czy można zbudować biznes wokół twojej zajawki. I dlatego uważam, że tak szybko się rozwijaliśmy, bo ten biznes po prostu wynikał z zajawki.

Widziałem, jak wiele troski brakuje na tym rynku, jak wiele osób, które to robi, po prostu tego nie lubi. Robi, bo ktoś im powiedział, że na tym można zarobić pieniądze. Ja już wiem dzisiaj, że jeżeli zaczynasz od pieniędzy, to szansa na to, że będziesz je zarabiał jest naprawdę niewielka.

No i dzisiaj tak naprawdę ta moja misja, też dzięki terapii i dzięki gdzieś tam czytaniu książek na temat świadomości, przekłada się w budowanie ludzi. Mam takie podejście, że jeżeli człowiek dołącza do naszego teamu, to ja jestem za niego odpowiedzialny. Ja jestem odpowiedzialny za całą ścieżkę jego kariery.

I nie wyobrażam sobie zatrudniać kogoś, żeby go przez trzy lata, nie wiem, jakby to eksploatować, tak jak wiele korporacji, a potem...

[KRZYSZTOF] Jak zasób, nie? Słynny korporacyjny zasób, nie?

[ŁUKASZ] Dokładnie. Żeby był tabelką w tym Excelu zasobem. Tylko jeżeli ta osoba faktycznie chce zasłużyć, bo moja droga była trudna, ciężka, wymagająca, pracowita.

Nieraz zostawałem w ryj, za przeproszeniem. I tylko dzięki tak trudnej drodze jestem dzisiaj w tym miejscu, w którym jestem. Miałem masę kryzysów, masę porażek.

Wiele razy się przewróciłem i gdyby ta droga nie wyglądała tak, dzisiaj nie byłbym tą osobą. I tak samo ja tym moim młodym ludziom, którzy dołączają do teamu Zbita Szybka, nie mogę dać drogi, wiesz, łatwej. Jeżeli ja im dam łatwą drogę, no to oni się niczego nie nauczą. Więc daję im prawdziwą drogę. Taką jaka jest, ale mają

ogromne wsparcie, bo mam to doświadczenie, wiem jak to robić i wspieram ich. I dzięki temu rozwijają się po prostu szybciej niż ja.

Mam już przykłady chłopaków, którzy zaczęli wiek ze mną 20 lat i ci najdłużej, którzy są ze mną mają lat 30. I osiągnęli wiek 30 lat wielokrotnie więcej niż ja. Szczególnie, że Zbitą Szybko założyłem w wieku 30 lat tak naprawdę.

[KRZYSZTOF] Tak sobie słucham tej historii i przypominam trochę siebie z wieków nastoletnich. Gdzie byłem tym chłopakiem, który chodził w małej miejscinie, w Nowym Sączu, do komisju po wiedzę. Chodził po pasję. Chodził po osobę, z którą może pogadać o nokiach 3510i, 3310 jeszcze wtedy, czy wychodzących pierwszych z Siemensach z dopinanymi aparatami. I pogadać o tym, jak się modyfikuje polfonię, jak się ściąga SimLocki, jak się w ogóle Symbian hakuje trochę? Znasz te tematy, więc wiesz o czym mówię.

Pewnie nie byłoby później Apple też w moim życiu, gdyby nie tamto. Ja to wielokrotnie już opowiadałem w tym podcaście. Gdyby nie to, że wtedy mi pozwolono, że ktoś podał, Tomek ówczesnie, podał mi dłoń i powiedział to możesz przychodzić w weekendy pomagać. Możesz przychodzić w weekendy za ladę i możemy coś razem pohandlować. Ja się wtedy handlu, to mówiąc zupełnie wprost, brutalnie uczyłem i to my wymyśliliśmy później, że ludziom nie jest potrzebny etui na telefon, który był plastikowy. Umówmy się Łukasz. Ale wiesz, wymyśliliśmy, że po co go pakować w etui, jak można ludziom kleić folie poliwęglanowe na ekrany, nie?

Kupowaliśmy tych folii na metry, na Allegro. Pamiętam początki Allegro w Polsce i później sprzedawaliśmy tam pięć na cztery centymetry. Nic mnie tyle w życiu nie nauczyło. O sprzedaży i handlu, co wtedy jak byłem szesnastolatkiem nie wiedziałem co do końca robię, ale wiedziałem, że chcę to robić i po prostu łąziłem i męczyłem te nogi za tą biedną ladą i wszyscy się pukali w głowę, że kim ja to tam jestem. Myśleli, że jego bratem i inni myśleli gorsze rzeczy, ale nie – zrobiłbym to drugi raz. Wiedząc ile mnie to nauczyło, to zrobiłbym to drugi raz, a wszystko zaczęło się od tego, że byłem tym gościem, który poszedł pogadać o gadżetach.

Myślę sobie, że dzisiaj jest z tym trudno.

[ŁUKASZ] Pasja rodzi profesjonalizm.

[KRZYSZTOF] Jak sobie patrzysz dzisiaj na ten rynek, który już trochę Zbita Szybka zmodyfikowała swoimi procedurami, swoim podejściem laboratoryjnym też do serwisowania, to jeszcze to zaraz za pewne rozwiniesz, bo wiem, że tak macie, to myślisz, że to zmierza w kierunku takiej profesjonalizacji i ewentualnie ograniczenia wolumenu, czy wręcz przeciwnie, to zmierza w kierunku gdzieś azjatyckim, gdzie tych punktów będzie coraz więcej i każdy będzie mniej profesjonalny od poprzedniego. Jak jest teraz?

Bo jestem tego ciekawy tak po ludzku po prostu.

[ŁUKASZ] Ja jestem gdzieś tam takim chorobliwym zwolennikiem procedur, normowania pewnych procesów i branża GSM bardzo często nasze pomysły, moje pomysły odbiera ze śmiechem. Już sama nazwa „Zbita Szybka” w tym 2014 roku była hucznie ogłoszona wielką porażką i uśmiechem politowania komentowana.

Pamiętam do dziś nawet mam wiele screenów na wielu grupach tematycznych „*To ci od tej Zbitej Szybki*” i oni mocno nas bagatelizowali, ale dzisiaj pewne standardy, które my wprowadziliśmy jak czarne rękawiczki w serwisie, w każdej interakcji ze sprzętem. Czyli tak naprawdę idea Steve'a Jobsa pod tytułem tam gdzie klient nie zagląda również ma być czyściutko, a ja jestem cały czas ogromnym zwolennikiem takiego podejścia i dzisiaj widzę, że te czarne rękawiczki występują w kontekście wielu różnych serwisantów, gdzie wcześniej był śmiech, że tak powiem na całą salę. W konsekwencji dużo mamy takich procedur, wszystkich nie chcę mówić, ale cały czas je usprawniamy i uważam, że to jest coś, czego nie widać, a co tak naprawdę stanowi o naszej firmie.

Według mojej wiedzy jesteśmy jedną z niewielu firm serwisowych w ogóle w Polsce, która posiada coś takiego jak biuro obsługi klienta.

Większość serwisantów odbiera telefony we własnym zakresie, tyle, że jeżeli akurat obsługuje klienta albo naprawia, to tego telefonu nie odbierze, więc go odbierze lub odzwoni za kilka godzin. Biuro obsługi klienta to są ogromne pieniądze co miesiąc, w tym momencie pięć osób tam pracuje i tak naprawdę pewnie czas dzisiaj, średni odebrania telefonu to jest 60 sekund, więc dla klienta, który korzysta z naszych usług jest to ogromny komfort, ale problem techniczny jest taki, że większość klientów taką usługę serwisową. Taka usługa serwisowa dzieje się w jego życiu pewnie raz na dwa, trzy lata, więc kiedy to się dzieje, to automatycznie kojarzy się to z negatywnymi emocjami. Taki klient myśli sobie, kurczę, ja muszę to zrobić

szybko i tanio, po prostu, a nie rozumie, jak z wieloma różnymi aspektami taka usługa się może wiązać i z mojej perspektywy weryfikowanie czy szukanie serwisu po cenie to kończy się często tragedią, ale to jest absolutnie zła droga, a co do konkurencji, konkurencja miała masę argumentów od początku.

Na początku pierwszy argument był taki: „*Oni zatrudniają gówniarzy, dwudziestolatków i ci gówniarze to są partacze*”. Nie wiedzą ludzie tego, że gdy na początku zatrudniałem ludzi z piętnastoletnim doświadczeniem w tej branży, dziesięcioletnim doświadczeniem, tak szczerze? Takich krętaczy i takich kombinatorów, to ja nie poznałem nigdy, z całym szacunkiem. Tyle pomysłów, jakie oni mieli na oszukanie klienta, to ja bym mógł na ten temat książkę napisać. To jest po prostu fascynujące, jak oni wypracowali sobie pewne metody powtarzalnego, konsekwentnego oszukiwania klientów i w pewnym momencie stwierdziłem: nie, ja się od tego odcinam grubą linią, wiem jakie ja mam praktyki, wiem jak chcę, żeby ta branża wyglądała. Buduję tak zwaną książkę procedur i biorę chłopaków bez żadnego doświadczenia, buduję ich od zera, wiem, że to będzie mi kosztować masę czasu, wiem, że to będzie mi kosztować masę mojego życia, ale chcę to zrobić dobrze.

Nie wiem czy wiesz, ale Zbita Szybka na początku była takim hubem łącząca kilkanaście serwisów GSM z Polski i generowaliśmy im po prostu *lead* *sprzedażowe*, ale jak po historiach typu serwisant z jednego z miast Rzeszowa, który działa na moment do dziś, wyprasza kobietę w ciąży serwisu, bo stwierdza, że po prostu mu nie pasowała, lub serwisant z Brogowa stwierdza, że podmiana aparatu klienta na taki, który ma plamkę to jest normalna praktyka. Czemu mamy tego nie robić? To ja mówię ponownie: nie, ja tych ludzi nie zmienię, z całym szacunkiem, ale ja tych ludzi nie zmienię. Ja muszę wyszkolić ludzi od zera, zbudować ich od zera według moich norm, według moich praktyk i koniec. Zrozumiałem wtedy też po lekcjach różnych przedsiębiorców, że żeby to móc robić, ja muszę rekrutować, a żeby rekrutować, muszę się tego nauczyć no i przeprowadziłem kilka tysięcy rozmów rekrutacyjnych przez kilka lat.

[KRZYSZTOF] Przypomnijmy, że masz 36, z tego co pamiętam, salonów.

[ŁUKASZ] Dzisiaj mamy 39 lokalizacji w Polsce, 39 lokalizacji i to są wszystko młodzi ludzie, ale widzisz, ci młodzi ludzie są zbudowani od zera i oni tworzą kolejnych młodych ludzi. Gdzie nie pojedziesz, w całej Polsce czuć, że to jest zupełnie inny świat, no to jest komentarz wielu naszych klientów: *Łukasz, nie wiem*

*jak ci się udało znaleźć takich ludzi. Nic się nie udało, słuchajcie to są lata konsekwentne i powtarzalnej pracy.*

[KRZYSZTOF] A też można to poczuć, jak się do was wchodzi właśnie, że no jak ktoś ma potrzeby pogadania o, nie wiem, ostatnim Apple Event, to w Zbitej Szybce raczej pogada. Oczywiście nie pozwoli się mu tam, żeby siedział cały dzień i po prostu zrobił sobie live'y na Instagrama i darmowy content czy po prostu zajmował im czas, który mogliby poświęcić na serwisowanie, ale no nigdy nie usłyszy, że z choinki spadłeś, kup coś, to ci może rozmienię 10 złotych, więc wiesz.

[ŁUKASZ] Sam wiesz, jak nasze salony są zaprojektowane i oni zachęcają do tego, żeby się rozciąć jak przy stole u babci, wypić herbatkę, której akurat nie serwujemy, serwujemy wodę. Proszę się i pogadać. Nie, spokojnie, my mamy podejście takie, że jeżeli masz ochotę z nami pogadać, zapraszamy!

Masz 13 lat, jesteś ciekawym nastolatkiem, zapraszamy wpadnij pogadać.

[KRZYSZTOF] Widzisz, a z drugiej strony macie podejście, że nie chyba z tego, co słyszałem w innych wywiadach z tobą, pewnie to potwierdzisz zaraz, że nie ma sytuacji dwóch napraw jednocześnie, bo jednemu klientowi się spieszy, drugiemu się spieszyło godzinę temu, no ale jak obsłużę dwóch naraz, to pewnie lepiej, bo szef będzie zadowolony bardziej.

[ŁUKASZ] Tak, no my jesteśmy pierwszą w Polsce, z tego według mojej wiedzy, lub jedną z pierwszych firm serwisowych, która wprowadziła system rezerwacji online, tak jak do fryzjera czy do lekarza. To żadna sztuka wprowadzi system rezerwacji online. Sztuką jest nauczyć klientów, żeby z niego korzystali i te pięć osób biorą obsługi klienta, codziennie to robi i mamy po kilka tysięcy rezerwacji co miesiąc i ci ludzie na początku, wiadomo troszkę się burzą, ale docelowo dzisiaj uwielbiają to, bo ten termin jest faktycznie tylko i wyłącznie dla nich.

Jest to prywatny termin, poza wiadomo jakimiś pojedynczymi sytuacjami, że nagle wejdzie dziesięć osób z ulicy i zrobią, wiesz, zamieszanie, ale dziewięćdziesięciu pewnie procent sytuacji to, to działa. A jeszcze tak szybko wrócę do tej konkurencji. Przez te lata ta konkurencja, by każdej rzeczy, którą wymyślaliśmy, którą wprowadzaliśmy, dopisywały jakąś historię, tylko i wyłącznie, żeby nas w jakimś stopniu zdeklasować, żeby nas oczernić i dzisiaj niewiele już argumentów zostało,

więc dzisiaj jest argument pod tytułem: „Ooo, to oni są za drodzy, ci zdzieracze”, to jest taki argument dzisiaj numer jeden konkurencji.

W ogóle zauważyłem jedną rzecz, że konkurencja niestety, to jest taka mentalność chyba jeszcze komunistyczna, że zamiast grać piłką do przodu, czego ja od zawsze uczę chłopaków, to oni cały czas stoją w tej defensywnie tacy spięci i szukają sposobów jak zdeprecjonować, jak skrytykować konkurencję, zamiast zastanowić się, co mogę zmienić. A masę, Panowie, moi drodzy konkurenci, macie masę rzeczy do zmienienia. Nawet samo to, że nie odbieracie telefonów, nie odbieracie telefonów od klientów, nie odpisujecie maili, a w tym czasie macie czas, w tym samym momencie swój czas inwestujecie w krytykowanie marki Zbita Szybka. To jest zły kierunek, z całym szacunkiem panowie, to jest zły kierunek, skupcie się na Waszym rozwoju.

[KRZYSZTOF] Albo multiplikowanie nazw pod tytułem Zbita [dopisz nowy człon] i stwierdź, że to nowa nazwa, to też się widzi na ulicach miast, pewnie mógłbyś o tym rozmawiać godzinami, ale nie chcę, bo to annały prawne. Ważne, że to nie uchodzi na sucho, bo to wiem akurat, że nie.

Słuchaj, powiedz mi jeszcze to w takim razie, podsumujmy ten temat filarów dobrego serwisu. Jak byś miał powiedzieć, nie wiem ile ich jest, jak jest 50, to nie wymieniaj, ale powiedzmy, zawężmy to do pięciu najważniejszych, trzech najważniejszych powiedzmy, to co by to było, oprócz ludzi?

Ludzie są fundamentem, to wiemy.

[ŁUKASZ] Ludzie to jest numer jeden, zdecydowanie.

Biuro obsługi klienta, absolutnie kluczowa sprawa, bo ten klient, który oddaje ten sprzęt na serwis, on uwielbia być cały czas w kontakcie, on cały czas uwielbia się dowiedzieć, co się dzieje, jaki jest status, jaki jest update. I to jest chyba najwięcej telefonów na naszą infolinię. I ci klienci dostają to, ale cały czas zauważam, że mimo to, że dajemy z mojej perspektywy najlepszy serwis na rynku, to i tak znajdują się tacy wymagający, że oni chcieliby update co kilka sekund. Może ich tak też po prostu już nauczyliśmy.

A co jeszcze?

No myślę, że procedury, procedury, jeszcze raz procedury i ludzie dobrze zrekrutowani, którzy według tych procedur będą działać. To jest arcytrudna sztuka. Ja dzisiaj nie boję się o tym mówić, bo wiem, że nie ma opcji, żeby ktoś dzisiaj założył taką firmę i od zera zbudował ją w rok, dwa, trzy.

Myślę, że potrzebują dekady minimalnie przejścia tych wszystkich procesów. No i oczywiście marketing. Marketing, marketing, jeszcze raz marketing. Odwaga, jeśli chodzi o marketing, próbowanie, testowanie, wchodzenie w nowe social media, a nie czekanie.

[KRZYSZTOF] A jak tak jeszcze się mogę przyczepić do jednej rzeczy, którą przed chwilą powiedziałeś, bo jakby to, że te procedury dobrze, żeby wybrany przez Ciebie pracownik spełniał, to jest jedno. Ale myślę sobie, kim jest ten pracownik teraz? Bo jak zatrudniasz młode osoby, no to zatrudniasz Zetki albo te najnowsze pokolenia. Dużo się słyszy o tym, że Z-tki pracować nie chcą, Z-tki chcą od razu milionów albo z drugiej strony – Z-tki są właśnie poukładane, bo nie pozwolą sobie wejść na głowę. Bo nie pozwolą sobie na przykład wejść na swój mental. Jak to jest teraz z tym młodym pracownikiem? Powiedz mi tak, bo każdy pracodawca mi powie co innego, to jest jasne, ale i tak Cię o to poproszę, bo to są zawsze ciekawe perspektywy.

[ŁUKASZ] Ja się śmieję, że pokolenie Z to jest pokolenie Zbitej Szybki. Dlatego, że to są właśnie ci ludzie, którym zaczęły się te telefony zbijać. To są ci ludzie z tymi ogromnymi ekranami przed swoimi nosami i to jest z mojej perspektywy pokolenie Zbitej Szybki. Więc to moja recepta jest na to jedna: ja mam pewien rys psychologiczny osoby, którą chcę zatrudniać. Jest to osoba z ogromnym poszanowaniem dla autorytetów. Ja mam ogromne poszanowanie dla autorytetów i wiem, że ta cecha jest kluczowa.

Druga cecha to jest osoba, która jest empatyczna. Robimy testy psychologiczne naszym ludziom. I naprawdę szukamy ludzi empatycznych. Ludzi, którzy lubią otaczać innych troską, bo to jest nasz DNA. Otaczanie troską to jest nasze DNA.

Dwa lata temu zrobiłem zjazd, który nosił nazwę Szkoła Troszczenia. Zjazd całej firmy. Czyli mam, powiedzmy, takie wspólne, wspólną integrację. Taką integrację. I moja recepta jest jedna, o której mówię od zawsze: musisz robić bardzo duże rekrutacje. Jeżeli pytam się przedsiębiorcy, ile rozmów rekrutacyjnych przeprowadziłeś przez ostatnią dekadę i mówi, wiesz co, ja to biorę z urzędu pracy

i w sumie tak to pewnie jest 30 osób, 30 rozmów o pracę, to z całym szacunkiem nie dziw się, że to nie działa. Ale na koniec dnia zobacz, ile tych filarów jest.

Jeżeli każdy miałby skupiać się serwisant, prowadzący, jedna osoba w działalności, prowadzący serwis, odbiera telefony, zajmować się rekrutacją przez 3 godziny dziennie, no to z całym szacunkiem... Kiedy on ma znaleźć na to czas? I stąd, ja wiedząc, że ten biznes jest cholernie trudny, że marketing, koszty marketingowe przez lata wzrosły, odkąd ja zaczynałem minimalnie 20 razy, jak nie więcej, że żeby to naprawdę działało to trzeba wiele aspektów.

Stąd też wiedziałem, że tworzenie takiego wspólnego tworu pod marką Zbita Szybka będzie z korzyścią dla każdego. Bo dzisiaj, kiedy taki młody serwisant wchodzi na rynek pracy, no większość chce być niezależna, ja to szanuję. Ja też nie, rekrutuję serwisantów, żeby było jasne, także większość niestety serwisantów, którzy są już serwisantami, nie przechodzą przez nas system rekrutacji, bo już te naleciałości są często za duże.

Ja biorę czystą kartę chłopaka, który nie ma żadnych doświadczeń, ale w konsekwencji rekrutowanie, dużej ilości, wiele rozmów. Dzisiaj już rekrutuję w firmie 6 czy 7 osób. Wcześniej robiłem to ja sam i potrafiłem, słuchaj, po 8 godzin dzień w dzień rekrutować.

Tutaj nie ma przypadków.

[KRZYSZTOF] To nawet nie jest standardem wśród firm rekruterskich czy *headhunterskich*, nie? Te 8 godzin, o których mówisz. Powiedziałbym, że to jest ewenement realnego czasu przepracowanego na rekrutowanie.

[ŁUKASZ] Dlatego, tak jak mówię, jak ktoś wchodzi i czuje ten klimat, tych uśmiechniętych, fajnych ludzi, troskliwych, to to nie jest przypadek. A co do pokolenia Z? Ja szukam pasjonatów, którzy od dziecka lubili elektronikę, lubili majsterkowanie, czyli podobnych ziomków do mnie i oni tam są.

W pokoleniu Z również. Ale potrzeba więcej czasu poświęcić, żeby ich znaleźć. Tak w skrócie.

[KRZYSZTOF] Dobra. To zanim sobie przejdziemy do takiego oczka w głowie i domkniemy już temat samej Zbitej Szybki, czyli do tego, co sami opracowaliście

i co nie jest szkłem hartowanym o wytrzymałości Turbo, Super, Pro, Max, Extra, Ultra 2, to jeszcze bym chciał ciebie podpytać o ten aspekt czegoś więcej niż te szybki...

Czegoś więcej niż smartfon – o komputery Mac, czyli nasze ukochane Maczki, które się pojawiają w salonach u was. Skąd w ogóle ten concept, w sensie to są używane, nieużywane sprzęty, jak to, co tu się znowu zadziało i czego wynikiem było, że to się dzieje?

[ŁUKASZ] Mówisz o tym, że sprzedajemy używane MacBooki nowe z VAT? Skąd się to zadziało? Wiesz co? Działając w tej branży zna się wszystkich, tak?

Ma się różne kontakty i różne współprace się testuje. Jak się okazuje, że większość tych współprac no niestety nie działa. To są ludzie, którzy naciągają rzeczywistość w jednym czy drugim kierunku, ale jest jedna firma, która od lat z nami działa powtarzalnie, konsekwentnie.

Widać, że ta osoba faktycznie wierzy w to, co robi, lubi to robić i robi to dobrze. I mamy pewne źródło na używane MacBooki. Dlatego stwierdziliśmy, że po tych pięciu chyba latach współpracy z tą osobą wprowadzimy je do oferty. Także bardzo długo to trwało. W ogóle u nas większość procesów trwa bardzo długo. Ja muszę być pewien, że to, co wprowadzamy jest po prostu taki, jak byśmy chcieli.

I to jest, nie ma tu jakiejś magii za tym. Mamy sprawdzone MacBooki w ofercie używane. Wczoraj kolega odebrał, którego poznałem w salonie Tesli w Ząbkach. Jest przeszczęśliwy. Kurczę, dwa tysiące chyba...? Nie, przepraszam. Który to był rok? 16-calowy MacBook Pro. Tam chyba 32 GB RAM-u. A wiesz, ten duży ekran. Co prawda jeszcze na i7, ale kurczę, za dwa chyba 600 brutto?

Z całym szacunkiem, ja bym, jak ja te ceny zobaczyłem, to mówię, może ja sobie dokupię jeszcze jakieś do kolekcji.

[KRZYSZTOF] To też trzeba powiedzieć, że to jest fajne źródło na zasadzie biorąc pod uwagę ilość salonów waszych na pierwszego Maca, nie? Albo na taki scenariusz, z którym przychodzą słuchacze do mnie, typu ja chcę spróbować Maca, ale ja być może się z niego wycofam. Tylko że no, jak słyszę, że na OLX można pójść siedzieć, bo się kupić coś, co było z fakturą, to mi się odechciewa, nie?

Więc może jesteście na to odpowiedzią.

[ŁUKASZ] Tak, jesteśmy zaufanym źródłem, ale wiesz, my też mamy nowe sprzęty z oficjalnej dystrybucji polskiej Apple'a.

[KRZYSZTOF] Dobra, to powiedz mi jeszcze coś o szybach antypapilarnych, bo to też takie twoje oczko w głowie od pewnego momentu historii Zbitej Szybki. A myślę, że za nim stoi sporo chemii, fizyki i takich nauk szkolnych jeszcze, do których się nie sięga i potem się nie rozumie, dlaczego niekoniecznie to, co się sprzedaje, właśnie jak to pięknie parę minut temu zaprezentowałem jako niezniszczalne, może zrobić większe kuku, niż pożytek.

[ŁUKASZ] Za tym też stoi ogromna ciekawość i wielogodzinne rozmowy z klientami, czyli słuchanie ich prawdziwych potrzeb. Mam wrażenie, że producenci szkła ochronnych na ekrany smartfonów nie rozmawiają z klientami i nie słuchają swoich klientów. Jest to dla mnie niepojęte, bo im się wydaje, że klienci kupują szybę hartowaną, żeby chronić swój wyświetlacz, swoją szybę swojego iPhone'a.

[KRZYSZTOF] Też hartowana.

[ŁUKASZ] Owszem. Jest to oczywiście ważny aspekt, aczkolwiek jak się rozmawia z tysiącami klientów, a obsługujemy ponad 50 tysięcy klientów co rok i często z nimi rozmawiam, a jak nie rozmawiam sam, to rozmawiam z moimi ludźmi, którzy z nimi rozmawiają, okazuje się, że ci klienci najbardziej pragną tego, żeby ten telefon wyglądał jak nowy, jak najdłużej. A jeden z takich aspektów, o których wiele osób nie wie, że ten smartfon wygląda jak nowy, są takie niewidzialne powłoki, którymi szyba iPhone'a jest pokryta.

Jest to powłoka między innymi oleofobowa, hydrofobowa, antyrefleksyjna. I firma Apple w fabrykach, w których są produkowane te iPhone'y czy te wyświetlacze, pokrywa, czy tam kontrahenci firmy Apple, no bo firma Apple nie produkuje żadnej rzeczy sama, pokrywa tą szybę tego Waszego smartfona tymi niewidzialnymi powłokami, które sprawiają, że komfort użytkowania tego iPhone'a jest o wiele wyższy. O wiele trudniej do niego przylegają wszelkie nieczystości z naszych odcisków palców. I ja przez lata zastanawiałem się o co chodzi, że po pół roku, po trzech miesiącach po roku ten iPhone już nie jest taki odporny na te zabrudzenia. Mówię, kurczę, to jest, coś za tym musi być. I zacząłem wchodzić ten temat głębiej i okazało się, że to są te powłoki i one niestety nie są wieczne, one się wycierają i po czasie, podświadomie widzimy, że ten iPhone nadaje się do zmiany.

Nie wiemy, dlaczego on się nadaje do zmiany, a ja już dzisiaj wiem przez te powłoki niewidzialne, i w konsekwencji zauważam, że na żadnej konferencji firma Apple o tych powłokach nie mówi. Zauważyłeś kiedyś, żebym mówił o tych powłokach?

[KRZYSZTOF] Może raz. Wiem, że było. Na pewno, lat na pewno, może z parę razy, ale na pewno niedługo i raczej tak na zasadzie jednego slajdu, no nie?

Chyba przy Apple Watchu kiedyś było.

[ŁUKASZ] OK, to ja czytałem w danych, w danych specyfikacji produktu na stronie Apple, gdzieś tam jest wspomniane. Myślę, że oglądałem wszystkie konferencje, ja nie pamiętam, żeby mi wspominali, a jakby wspominali w taki sposób, żeby ludzie mieli to zapamiętać, to na pewno by ludzie zapamiętali, to na pewno by ludzie zapamiętali.

I teraz zacząłem wchodzić głęboko w te powłoki i okazuje się, że większość produktów na rynku ochronnych te powłoki ma, ale tak tylko, żeby wiesz, żeby na odpiardziel to zrobić i jak się wejdzie w to głębiej, to się okazuje, że to jest powłoka na dosłownie tysiąc, dwa, trzy tysiące tak zwanych przetarc. To jest taki test fabryczny, gdzie się bierze taki kawałeczek ściereczki centymetr na centymetr i taka maszynka to przeciera, i później jest weryfikowane, czy te powłoki jeszcze są na tej szybie. I zacząłem wchodzić w ten od głębiej i mówię, a czemu nie możemy zrobić powłok mocniejszych?

Rozmawiałem z jedną, drugą, trzecią, czwartą fabryką i okazywało się, kto by to robił, przecież klient i tak tego nie wie, klient i tak tego nie rozumie, po co mamy w to w ogóle wchodzić? Czyli wyuczona bezradność, taka szampowa z książki, nie? Taka szampowa, dokładnie, a w konsekwencji ja mówię, OK, może klient tego nie wie, ale klient jest nie wyedukowany.

Jeżeli my wprowadzimy produkt z super mocnymi powłokami, to automatycznie tych klient i wyedukujemy tego klienta, wykorzystamy sztab naszych ludzi, sto osób w Polsce i będą edukować tych klientów, to ci klienci w końcu, nie od razu, tak jak mówiłem, nic się nie dzieje od razu. Ale po roku, dwóch, trzech zrozumią: kurde, tam to jest, to jest ważne, to jest fajne!

No i zacząłem wchodzić w to w głębiej, okazuje się, że są różne techniki, aplikacji tej powłoki, tych powłok. Jest taka zwykła powłoka, że sobie bierzesz to z buteleczki, polewasz i to jest najstabsza metoda, bo wyciera się nawet po tygodniu,

to podobnie jak, wiesz, jak jakieś powłoki na lakier samochodowy, które zaraz się wycierają, a później są metody z chmury gazowej, gdzie taka, powiedzmy, mgiełka pod wpływem jakichś tam lamp UV się utwardza, ale taka, według mojej wiedzy, najlepsza metoda jest tak zwany elektroplatering AF, czyli anti-fingering i to tak w skrócie polega troszkę tak, jak były te, nie wiem, czy kojarzysz, platerowane sztucce? To polega na tym, że to idzie na tacy, wypuszczone są te powłoki chmury gazowej i ta taca jest pod prądem i ten prąd sprawia, że to się bardzo utwardza i jest to perfekcyjnie równomierne po całej jakby powierzchni szyby.

Oni powiedzieli, możemy wam zrobić na 7000 przetarcia. Ja mówię: nie, nie, nie, walczymy o więcej, nie? 10 000, nie? Oni: to wtedy już może dotyk nie działa, coś tam, jakieś wymyślali historię. My: robimy i koniec (!), nie? Dla nas proszę zrobić na 10 000 i koniec!

No i zrobili. Zaczęliśmy to testować w firmie. Kurde, no nie ma problemu, z żadnym dotykiem, wszystko fajnie działa, a jeszcze odciski palców się osadzają, o wiele mniej ochoczą. No i tak dzisiaj ci tylko powiem, że mamy już szybę, bo to jest cały czas szyba antypapilarna, która wygląda bardzo podobnie, ale my cały czas nad tym produktem pracujemy, zmieniamy go cały czas, już ma dzisiaj 20 000 przetarc.

[KRZYSZTOF] Czyli to nie jest tak, że doszliście jakby, że pojawiła się innowacja, i OK, zaczęliście klepać i sprzedawać, tylko cały czas jakby, ty jesteś w tym developmencie i rozwijasz to, tak?

[ŁUKASZ] Cały czas to nie jest tak, że my ten produkt stworzyliśmy od zera, wymyśliliśmy, ta technologia była. No jasne. Naszą rolą jest to, żeby tą kompozycję złożyć w całość i tutaj najwięcej, wiesz czego, jest psychologii, czyli można powiedzieć walczenia z przekonaniem, bo większość tych osób, które to produkują, lecą, wiesz, masowo. Lecą po po najprostszej linii oporu i w konsekwencji nie chcą wprowadzać innowacyjnych produktów, bo po prostu nie chcą. Lecą, klepią najtaniej, a my wolimy dopłacić i wprowadzić produkt, który faktycznie będzie cieszył i powiem Ci tak, celowo, gdy 16 Pro Max, którą odebrałem w tym roku, rozpakowałem, nie założyłem po raz pierwszy szyby antypapilarnej, żeby použíwać go bez szyby.

Wytrzymałem pół dnia. Powłoki, doszliśmy już do takiego momentu, że powłoki na szybie antypapilarnej są kilkukrotnie lepsze, niż powłoka na szybie iPhone'a.

I dlaczego tak jest? Wydaje mi się, że to celowy zabieg Apple'a, nie chcę tutaj...

żeby żadnego pozwu nie było, ale mam wrażenie, słuchaj, że to jest celowy zabieg. Żeby na zasadzie po trzech, sześciu miesiącach i tak powłoka Ci się wytrze, Ty stwierdzisz już podświadomie: *O! Byle do premiery* i wymienisz.

[KRZYSZTOF] A powiedz mi jeszcze, czy jakby ktoś chciał wpaść do salonu zanim kupi i sobie popatrzy, to chłopaki na przykład mają demo albo sami noszą? Pewnie sami noszą.

[ŁUKASZ] Oczywiście. Wszyscy kochamy ten produkt, więc naturalne jest, że go mamy. I tak naprawdę wyobraź sobie, że dzisiaj ponad dwa lata oferujemy produkt, którego nie było na rynku, pod marką, która jest dosyć humorystyczna, ma nazwę, Zbita Szybka. Sprzedaliśmy ponad 50 tysięcy sztuk. Także mega duma, mega duma.

Ale nie ma tu przypadków.

[KRZYSZTOF] Już podkreślasz to któryś raz, a jak się słucha całej tej historii, to dość łatwo wpaść na to też samemu, co tylko ją uwiarygadnia i pokazuje, że to faktycznie jest kawał Twojej przede wszystkim – upartości. Może tak bym to powiedział, chyba najcenniej.

[ŁUKASZ] Upartości? Tak.

[KRZYSZTOF] No dobra Łukasz, to jeszcze a propos ciekawości, bo pewnie ona też towarzyszyła Tobie, jak stwierdzili, że będziesz znowu *early adopterem* i co i kupisz sobie Vision Pro.

No i kupiłeś. To ja zacznę od mojego jeszcze doświadczenia w Dubai Mall sprzed miesiąca w sumie, bo z grudnia, bo akurat drodze na Sri Lankę sobie umówiłem tam demo na późną godzinę, na 22, w centrum handlowym, które w sumie nie śpi, bo oficjalnie Dubai Mall jest tam otwarte do północy, ale praktycznie do ostatniego klienta, więc można powiedzieć, że się nie zamyka.

No ja sporo w najnowszym wydaniu [iMagazine.pl](https://imagine.pl) zapraszam serdecznie! Ze stycznia o tym opisuję, jakie tam mam uwagi do całego procesu. Natomiast tu się skupić bym chciał na uwadze do niezadbania właśnie o to, żeby klienta ostrzec na temat realizmu, z jakim będzie miał do czynienia. I teraz dlaczego to wyciągam? Na Sri Lankę leciałem też m.in. po to, lecieliśmy z żoną, żeby zobaczyć pierwszy raz

w życiu słonie. I ja naprawdę, jakbym wiedział, że zobaczę te słonie na demo Apple Vision Pro, to bym nie chciał ich zobaczyć.

Jakbym wiedział, z jakim realizmem będę miał styczność, bo jak później zobaczyłem je na żywo, to to coś – no ktoś powie, że wariat, ale naprawdę to się niewiele różniło, nie? I ja to zgłosiłem zresztą w formularzu Apple'owi, bo oni tam bardzo proszą o feedback, więc wszystko kwieciście opisałem. Zresztą opisałem również scenę, jak pani obok mnie miała swoją przymiarkę i prawie rozniosła to całe stanowisko i tą kanapę, bo się przestraszyła po prostu.

Tego też jej nikt nie powiedział wcześniej, a jak sobie pomyślę, że mógłby być człowiek z epilepsją, to już w ogóle. A specjalnie dosyć dobrze słuchałem różnych doradców dookoła mnie i nikt nie ostrzegł, chociażby przed epilepsją, więc to kwieciście opisałem do Cupertino, co o tym myślę. No ale ogólnie, no realizm powala, nie?

Oczywiście jest to pierwszy etap i może dlatego, jak się Ciebie pytają na demo, do czego głównie będziesz tego używał? Powiedz mi, drogi kliencie, no chyba do rozrywki, prawda? No to właśnie od razu sugerują, że chyba do rozrywki, ale no wtedy w tej rozrywce no to jest coś spektakularnego.

No więc, stawiając kropkę, a Ty do czego tego używasz, oprócz rozrywki?

[ŁUKASZ] No, Apple Vision Pro wzbudza we mnie takie emocje, jak pierwszy iPhone.

To jest fascynujące, bo tak mi brakowało przez lata już, wiesz, no wiemy dokładnie, że firma Apple jest teraz stabilna. Nic nie wie się im, są największą firmą na świecie, nieprzypadkowo, ale no nie ma już tego szaleństwa Steve Jobsa w niej, tylko jest Excel i powtarzalność, co też rozumiem, bo obsługując tysiące klientów, wiem, że 90% z nich używa podstawowych funkcjonalności i one muszą po prostu działać dobrze. A Ci tak zwani, jak ja to mówię, kurczę – geekowscy onaniści, którzy najwięcej mówią, najwięcej krzyczą, tak naprawdę oni są, wiesz, w kilku procentach klientów. Więc w konsekwencji firma Apple wie, na kim powinna budować, znaczy budować biznes, ale cieszę się, że w końcu wypuścili produkt dla geeków, bo dla mnie jest to 100% produkt dla szalonych geeków, którzy chcą po prostu nowej technologii z przyszłości. Dla mnie przede wszystkim Apple Vision to jest niepowtarzalna jakość tego, co tam się wyświetla, to jest po prostu niepojęte, jaka

to jest jakość i najgorsze jest to, że jak Ty nagrywasz nawet jakiś content z tym związany, to nie jesteś w stanie go zaprezentować.

[KRZYSZTOF] Zawsze wyglądasz jak idiota, bo to wygląda jak hełm i przeważnie jak mówisz, że wyobraź sobie Retinę, którą praktycznie dotykasz nosem, to Ci mówią, że wariat, że odleciałeś całkiem. Dokładnie tak jest. Od razu jak to mi włączono, to mi się przypomniało, jak zobaczyłem pierwszy element interfejsu, to mi się przypomniało słynne lizanie interfejsu iMaca przez Jobsa przy jego programistach.

Od razu pierwsze skojarzenie. No to teraz by lizał powietrze pewnie. Coś w tym jest.

[ŁUKASZ] Jest to fascynujące urządzenie. Nie wiem, czy miałaś okazję, pewnie nie, ale problem techniczny dzisiaj jest taki, że musimy bazować na Apple ID z USA, żeby móc ściągać aplikację i żeby móc wejść w Apple TV, ale jest od chyba dwóch miesięcy, może dłużej, aplikacja, która się nazywa Fyta. To jest takie social media, gdzie wrzuca się przestrzenne wideo, bo niewiele osób cały czas wie, że iPhone od piętnastki w górę pro może nagrywać przestrzenne wideo i nie wymaga to żadnego profesjonalnego sprzętu, po prostu każdy wasz iPhone to robi, znaczy każdy iPhone Pro.

I słuchajcie, ja zacząłem też nagrywać te przestrzenne wideo. Nagrałem, nie wiem, jakąś wizytę w przedszkolu mojego syna przy okazji spaceru z całą ekipą przedszkolną po plaży, bo mieszkam w Gdyni i tutaj często chodzą po plaży i powiem szczerze, że jak to obejrzałem po trzech miesiącach – gdzie już było zimno, a to było piękne lato, ja poczułem się jakbym tam był! To było fascynujące i ten portal, tam nie ma nie wiadomo jakiej jakości, ale przez to, że to są filmy z całego świata, to ja raz jak zacząłem, że tak powiem surfować po tym portalu, przez trzy godziny mnie nie było. Ja byłem tak właśnie, dokładnie to co powiedziałaś, słonie z Tajlandii, nie wiem, wchodzenie na Mount Everest i wiesz, i ty oglądasz to i masz poczucie wow, ale to była fascynująca podróż, nie? Także jest to *next level*, te filmy, które Apple produkuje właśnie z tymi słoniami, z tą panią, która chodzi po liniach w Norwegii, WOW!, no to miażdży naszą psychikę, a do czego ja je używam?

To używam je tak naprawdę głównie chyba do oglądania filmów i seriali, bo czyli YouTube, szczególnie jadąc pociągiem, no to to jest jakiś *gamechanger*, gdzie wiesz, gdzie odcinasz się, zakładasz AirPods Pro czy Max i ten komputer przestrzenny, odpalasz sobie kilkusetcalowy ekran przed twoimi oczami i sobie

oglądasz swojego ulubionego YouTube'a i to jest dla mnie jakaś miazga. Tego się nie da opisać, oczywiście nie są super komfortowe, są duże, ale jak już je założysz, z mojej perspektywy, to zapominasz.

[KRZYSZTOF] No to podobnie, podobnie widzę, myślimy, jestem bardzo ciekawy tego kolejnego kroku, bo raczej nie wydaje mi się, żebyśmy chcieli w tej samej formie zobaczyć wersję drugą, a może właśnie tak trzeba, może trzeba rozwinąć visionOS, zanim się pokaże nowy design? Nie wiem, w każdym razie będę obserwował bacznie ten produkt, bo to faktycznie pierwszy efekt wow od czasu u mnie Apple Watcha, bo to był też dla mnie *gamechanger*, ale tak, no zgadzam się, że to jest ten sam sort.

To jak już go wywołałem, mimowolnie tego Apple Watcha, to wiem, że jesteś fanem monitorowania snu i w ogóle ogólnego dbania o siebie jako jednostka ludzka, co zresztą bardzo szanuję jako biegasz długo dystansowy i gdzie ta technologia Ci jeszcze pomaga w życiu i jak Ci pomaga? Tak krótko, no nie, wyobrażam sobie, że no to monitorowanie snu, co jeszcze?

[ŁUKASZ] Jeśli chodzi o aspekty zdrowotne, no na pewno każdy trening mierzy, bazuje bardzo mocno na tym, co się dzieje z moim tętnem, no w ogóle statystyki w aplikacji zdrowie, to to jest absolutnie fascynująca sprawa, bo jeżeli odpuściłeś na treningach, to wystarczy wejść i zobaczyć Twój pułap tlenowy czy inne wskaźniki, że nie oszukasz tego stary. No po prostu tego nie oszukasz, a jak progresujesz i nawet nie widzisz po swojej sylwetce, bo powiedzmy ona jest już w całkiem niezłym stanie, to patrzysz na te wskaźniki. Jesteś dumny, bo widzisz, kurde, to tętno spoczynkowe od czterech miesięcy pięknie, fajnie się tutaj buduje, bo niższe tym lepsze w tym przypadku i no często używam pod tym kątem. Dla mnie te statystyki to jest rewelacyjna sprawa, z takich tematów związanych w ogóle ze sprzętem Apple'a, no dla mnie fascynującą rzeczą w ogóle jest pilot budowany w iPhone'a do Apple TV, to jest takie proste, ale tak zmieniające moje życie rozwiązanie, ile razy szukałeś pilota, powiedz mi to tylko zarabiać.

[KRZYSZTOF] No, to prawda, to prawda, tak samo zwłaszcza, że on jest w zegarku nawet.

[ŁUKASZ] O Jezu, stary, a to, że sobie odchodzę i mówię Siri „Turn off Apple TV”, WOW!, cały telewizor mnie wyłącza w ogóle to jest *gamechanger*.

[KRZYSZTOF] Tak, tak, tak, ja dokładnie tak samo zawsze robię. Znaczy to jakby jest dla mnie już dosyć oczywiste, że ja wchodzę po treningu biegowym, idę sobie łyknąć elektrolitki i zanim rozpocznę z nagraniem, jakby trenerem z nagrania sesję rozciągającą, to ja wchodzę, ściągam buty, idę po te elektrolity i już wtedy mówię właśnie do HomePodów, że włącz mi Apple TV, czyli włącz mi telewizor, bo zaraz z niego będę korzystał. To jest naprawdę dosyć oczywiste!

[ŁUKASZ] Dla mnie szukanie pilota już odeszło niepamięć. Ubolewam, że nie ma polskiego języka, oczywiście, aczkolwiek no mam tych HomePodów w domu z osiem i nawet intercom, wzywanie synka na jedzenie z tej zajebistą rzeczą.

[KRZYSZTOF] Tak, tak, tak.

[ŁUKASZ] Dużo jest tych rzeczy, jak się wejdzie w ten sprzęt, to tak naprawdę widzisz, przez to, że to jest tak naturalne i tak w taki naturalny, płynny sposób pomaga w życiu codziennym, to już zapominasz o tej innowacji, że to jest innowacja. Gdy od czasu do czasu widzisz znajomy, jeśli chodzi o technologię, jak oni żyją i ty widzisz, że – o kurde, to jest taki *upgrade*! Albo ten domofon, sorry, że ci jeszcze przerwę, ale ten domofon, gdzie ktoś dzwoni, mam akurat Aqara i na Apple Watchu widzę twarz gościa, który przystoi przed moimi drzwiami i mogę cisnąć ikonkę mikrofonu i do niego powiedzieć, że schodzę, wiesz? Albo zostaw pan przed drzwiami, nie?

[KRZYSZTOF] No, to jest *rocket science*, a ja mam na przykład przykład z rodziny, gdzie dwójka osób, małżeństwo, zmigrowało z Androida na iPhone'y, 16 i 16 Pro i to są zwykli użytkownicy smartfona, totalnie zero *Power Users' level*, nie? Totalne podstawy. No to jeżeli oni po tygodniu mówią, że już by nie wrócili i jak się pytam, dlaczego, oczekując wierzę, mi powiedzą, że znaleźli Skrótów, nie? No jak to ja głupi, oczekując oczywiście siebie, nie, a oni mi mówią: *Ty, no bo po prostu jakoś tak, no po prostu działa!* Ja mówię, ale co działa, no przecież Android też działa? *No ale jakoś tak wolniej, jakoś tak, nie wiem, jakby się miało coś zepsuć, a tu jakbym spokojniej się czuję z iPhone'em.*

No to to są jakieś takie mechanizmy psychologiczne, Łukasz, że no to głowa wybucha, nie?

[ŁUKASZ] Ja ci powiem tak szczerze, że ostatnio miałem taką sytuację, bo ja poddałem się marketingowi Samsunga, wszyscy mówili gdzieś tam w relacjach,

dzisiaj widzę, że to są w większości opłacone recenzje, ale wszyscy mówili, że aparaty w Samsungu są jednak najlepsze, nie. Ja mówię, OK, nie ma problemu, ja i tak się nie przesiądę, bo ja robię 5 tysięcy zdjęć i filmów corocznie i uważam, że wychodzą mi świetnie i robię je z iPhone'em, więc ja się nie przesiądę, ale miałem sytuację, że kolega przyszedł na otwarcie naszej nowego tworu, które nazywa się Strefa Troski, wracamy do troski, czyli takich wysepek, galeriach, otworzyliśmy drugą w Polsce i przyszedł z Samsungiem i nagrywał mnie, jak ja tam rozmawiam z klientami i mi to potem próbował udostępnić. No i wysłał przez, kurde, słuchaj, WhatsApp. Ja mówię, Jezu, co to za jakaś kaszanka, stary!? Weź mi to udostępnij w domu, to wyślę ci przez Instagrama, może tam nie zepsuje jakości. Ja mówię, nie no, jakość jest tragedia!

Dopiero po dwóch godzinach, po uploadzie na WeTransfera wysłał mi to, ale stałem szacunkiem, to miałem pełną już jakość. Ta jakość jest zła, ta jakość jest przekoloryzowana, ta jakość jest, coś jest nie tak z kontrastem, tam, nie wiem, nie wiem, co się dzieje. Powiem ci tak, tam były zbliżenia pomiędzy pierwszym, a trzecim, drugim, trzecim obiektywem, przeskoki, to te przeskoki były tak widoczne, tak nienaturalne, tak niepłynne, jeżeli faktycznie taka, że Samsung działa i tamten nie był zepsuty. Z całym szacunkiem, ale Samsung może wpakować tam nawet lufę z Canona, jeżeli oprogramowania nie poprawią, to to nie będzie dobrze działać. Nie, nie, nie. Jak mówię, nie hejtowałem, wręcz wszystkim mówiłem, którzy kupili Samsunga, że szanuję, ale widzę, że to jest niestety marketing.

[KRZYSZTOF] Zanim zapytam, czego ci życzyć na, i wam życzyć na 2025 rok, to chciałbym cię jeszcze zapytać tak prywatnie, łamane półzawodowo, czego najbardziej żałujesz z tej drogi zbitej szybki? Jaka jest jedna taka rzecz?

[ŁUKASZ] Wiesz co, ja na terapii dowiedziałem się, że mam nadkompensację, co wynikało z mojego trudnego dzieciństwa. Próbowałem świat dookoła siebie stworzyć jako coś idealnego, jako taki idealny twór, co oczywiście jest niemożliwe, aczkolwiek przez wiele lat myślałem, że jest to możliwe. Na terapii dopiero dowiedziałem się, że przez to, że moje dzieciństwo wyglądało tak, nie inaczej. Miałem tak ogromną zawziętość budowania dookoła siebie świata idealnego, że odbijało się to bardzo na moją zdrowiu, bardzo niekorzystnie na moją zdrowiu i dzisiaj, ale też odbijało się to na moich ludziach, bo przez to, że dążyłem tak uparcie, tak niezdrowo do tego idealnego świata – często kiedy spotykałem na swojej drodze ludzi, którzy tego nie rozumieją, którzy, wiesz, nie idą ze mną łeb

w łeb, tylko mają ochotę troszkę odpocząć. To ja byłem, wiesz, sfrustrowany tym, tak?

I może nie żałuję, ale cieszę się, że dzisiaj z zupełnie innej perspektywy na to patrzę i dzisiaj dalej rozwijam markę Zbita Szybka, ale nie z tych kawałków. Nie z, wiesz, z tej frustracji, nie z tych braków, które miałem w dzieciństwie, tylko po prostu z takich fajnych cech pod tytułem konsekwencja, zawsze powtarzam, konsekwencja skuteczny jest miarą, skuteczny jest miarą prawdy. Jeżeli nie jesteś w życiu konsekwentny i skuteczny, twoja prawda jest przeterminowana – to jest z Walkiewicza, a marki te nie odnajdują się nigdzie. Dzisiaj cieszę się, że to bardziej jednak z tych zdrowych kawałków, takich, wiesz, dyscypliny, o, ja uważam, że dyscyplina to jest coś, co sprawia, że siebie szanujemy, jeżeli jesteśmy zdyscyplinowani, czyli nie zrobimy tak, że trzy razy w tym tygodniu wstaniemy na ten trening i pójdziemy, a później trzy razy nie pójdziemy, bo stwierdzamy, że dzisiaj nie mam nastawienia, nastawienie totalnie nie ma tutaj żadnego znaczenia, to tylko i wyłącznie twoja powtarzalność, twoja dyscyplina. Gdy wypracujesz tę dyscyplinę, to jesteś szczęśliwszy niż największy bogacz, bo to jest coś, co sprawia, że masz ogromny, mocny fundament, no i pewnie gdybym się cofnął, nie zrobiłbym tego inaczej, bo chyba, że dzisiaj miałbym tą wiedzę, którą mam, to pewnie bym zrobił to inaczej.

[KRZYSZTOF] No to słynna dyskusja, co by było, gdybym miał wiedzę dzisiaj...

[ŁUKASZ] Dokładnie, więc nie da się cofnąć, wiesz, w czasie. Zrobiłem, uważam to tak, jak potrafiłem, ale na pewno nie mogę sobie odebrać tego, że się starałem ponad starania wielu, po prostu, bo starania były, no starań było wiele i przekraczania swoich granic było naprawdę dużo.

[KRZYSZTOF] To jak już wypuściłeś to powietrze przy końcu, to proszę cię jeszcze, żebyś je raz wciągnął i odpowiedział na pytanie, czego ci życzyć, bo chciałbym tak z serducha. Ja trochę mam gotowe życzenia dla was, jako całej Zbitej Szybki, ale zawsze to fajnie wychodzi, jak pytam kogoś, czego ci życzyć?

[ŁUKASZ] Ten rok 2024 to był najtrudniejszy rok w całej historii marki Zbita Szybka. Dlaczego? Zmiany w gospodarce, kryzys, inflacja poprzedzające wojną, COVID-em, powodowały, że po prostu rynek jest wymagający na przedsiębiorców, niezwykle wymagający.

[KRZYSZTOF] To prawda.

[ŁUKASZ] Aczkolwiek, i powiem ci szczerze, że to był taki rok, gdzie przez, tak naprawdę poza pojedynczymi epizodami, nie byłem na wakacjach. Dopiero w styczniu jadę na pierwsze wakacje od dawna i miałem takie trochę poczucie: *hello, jest cholernie wymagająco w tym roku.*

Cholernie. Musimy się starać trzy razy tyle, żeby osiągnąć 80% rezultatów z lat poprzedzających, a z drugiej strony jest to najpiękniejszy rok i najbardziej rozwojowy, bo wprowadziliśmy największą ilość naszych produktów. Mamy i szkło antypapilarne z mocnymi powłokami na aparaty. Mamy pierwszy, certyfikowany przez firmę Apple produkt. W ogóle, i ja w życiu nawet o tym nie marzyłem, że firma Apple nam będzie certyfikować jakiś produkt!

Nazywa się ZbiTag, bardzo też humorystycznie. I mamy masę innych produktów, jak ostatnio ładowarka 3w1 z certyfikatem Qi2, który tak naprawdę powstał dzięki współpracy z firmą Apple, bo firma Apple udostępniła swoją technologię, konsorcjum, które zajmuje się właśnie technologią ładowania bezprzewodowego Qi. I, kurde, nie wiem, stary, czego masz nam życzyć!

Ja nigdy nie bazowałem na tym, żeby mi się coś udało, żebym się wstrzelił w jakiś temat, jestem strasznym przeciwnikiem tak zwanego złotego strzału. Młodzi ludzie myślą, że jak, wiesz, ten złoty strzał trafią, czy to wygrają w jakiejś loterii, czy to w lotto, czy na inne sposoby, czy dostaną od jakichś spadek, no to nagle oni będą ustawieni. A z mojej perspektywy to jest największa z porażek życiowych, jaka wydarzy się w ich młodym życiu i nikomu tego nie życzę, nikomu nie życzę złotego strzału, bo wiesz, to jest tak jak stara historia.

Ilu ludzi, którzy wygrało w lotto, czy w loterii, dzisiaj jest szczęśliwa? Część popełniło samobójstwo, część została porwana, część te wszystkie pieniądze, wiesz, gdzieś tam potraciła na znajomych, na rzeczy i gdy skończyły się pieniądze, skończyli się znajomi, i jest takie zdanie, że jak wiesz, wygrałeś 100 tysięcy złotych, to nie będziesz wiedział, jak, że tak powiem, te 100 tysięcy złotych mieć ponownie, a jak...

[KRZYSZTOF] Jeżeli nie wiedziałeś, jak zarządzić dziesięcioma, to ja tak dopowiem, bo bardzo głęboko tu wierzę.

[ŁUKASZ] To też, oczywiście, to jest jeszcze inny aspekt, ale jeżeli nauczyłeś się konsekwentnie, często to jest długi proces, ale zarabiać pieniądze i zarobiłeś raz 100 tysięcy złotych, będziesz potrafił najpewniej zarobić ponownie i nikomu nie życzę złotego strzału, nie wiem, żyć zdrowia, bo to jest na pewno ważne.

[KRZYSZTOF] No akurat ludzkiemu fundamentowi całej firmy się przyda na pewno, nie?

[ŁUKASZ] Tak, na szczęście jestem zdrowy i żeby tak było dalej, dbam o to zdrowie wieloaspektowo i ćwiczę i właśnie czasami robię jakąś medytację i techniki oddechowe i właśnie dbam o dietę, więc wiem jak cenny jest zasób zdrowia.

Dla młodych ludzi mogę tylko powiedzieć, wam się tylko wydaje, że jak wypijecie tego energetyka czy palicie tego szluga, to to nie odbije się w waszym zdrowiu, odbije się. Problem jest taki, że odbije się wtedy, kiedy już dla was wasze zdrowie i wasze życie stanie się cenne. Jak będziecie mieli swoje dzieci, które będziecie oglądać codziennie rano z miłością i sobie pomyślicie, Jezu, jak ja bym teraz miał z tego świata odejść, tak jak mój tato odszedł, kiedy miałem 12 lat!

Nie przeżył tych wszystkich pięknych momentów ze mną, które przeżyłem, nie było go, po prostu go nie było i życzę każdemu młodemu człowiekowi, żeby szybko zorientował się, że to zdrowie jest bardzo ważne.

[KRZYSZTOF] Super, piękna, taka ludzka puenta, bardzo lubię, kiedy te światy technologii i człowieka kończą na człowieku, no bo żadnej technologii, gdyby nie człowiek, nie było, więc super, że tak kończymy.


Łukasz, bardzo Ci dziękuję za Twoją otwartość przede wszystkim, a jeżeli chodzi o te moje życzenia, które miałem dla Was, to to jest jedno słowo, ja Ci życzę uważności. Jak jest dobra uważność, jak jest ten *focus*, to nie ma wtedy przypadków i złotych strzałów, tylko po prostu widzi się, za czym warto pójść na tak mocne 100%.

Właśnie, żebyś po latach mówił, że może było za mocne, ale z drugiej strony nie żałujesz niczego. Tego życzę!

Dziękuję pięknie.

[ŁUKASZ] Dziękuję serdecznie. Dziękuję i pozdrawiam wszystkich słuchaczy!

[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]