

07.02.2025 r.



#373

TRANSKRYPT ODCINKA

Wyniki finansowe Apple, HomePad i historia Pawła

Partnerami tego odcinka podcastu są: [Synology](#) oraz [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](#) omawiam wyniki finansowe Apple za pierwszy kwartał fiskalny tego roku. Jest także o tajemniczym HomePadzie, nie mylić z HomePodem (!), a także historii jednego z Was, Pawła.

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

Zaczynamy.

[MUZYKA CICHNIE]

[KRZYSZTOF] Czołem moi drodzy, z tej strony Krzysztof Kołacz. Witam serdecznie w 373. odcinku podcastu „Bo czemu nie?”, w którym omówimy sobie wyniki finansowe Apple za pierwszy kwartał fiskalny tego roku, bo jest o czym mówić. Oprócz tego pogadamy o tym, czy plotka o rzekomej premierze HomePada, wspomnianego właśnie na początku w zapowiedzi tego odcinka, ma w ogóle jakiś sens w kontekście szukania przez Apple także pewnego rodzaju niszy, przestrzeni do zrobienia czegoś po swojemu. Do tego ich słynnego Think Different? Rozłożymy to dzisiaj na czynniki pierwsze.

Natomiast na samym końcu zaproszę Was do wysłuchania historii jednego z Was, moi drodzy. Pawła, który zdecydował się nagrać głosówkę i podesłać mi ją na kontakt@bozemunie.pl i zgodził się na publikację tego nagrania, w którym

usłyszycie historię jego i technologii. Nie tylko tej nadgryzionej. To przy końcu, więc warto wytrwale wysłuchać całości tego odcinka.

A ja, zanim zaczniemy, przypomnę standardowo, że wszelkie linki do materiałów, osób i innych kwestii, które się pojawią w tymże odcinku 373. znajdziecie pod adresem boczemunie.pl/373/ i w jego opisie. Tam także na miarę na mój autorski [newsletter](#) około technologiczny. Będzie można sobie go sprawdzić przed zapisem, zanim zostawicie maila. Także spokojnie, zachęcam, być może to coś dla Was.

Zaczynamy od Q&A, bo pojawiło się kilka wartych odpowiedzi z mojego punktu widzenia pytań od Was.

Zatem, nie przedłużając, zaczynamy od Mirka:

Cześć, Krzysiek.

Po raz kolejny mam pytanie odnośnie bonu dla nauczyciela. Okazało się, że nowe rozporządzenie, które poszerza uprawnionych nauczycieli, m.in. osoby pracujące w szkołach ponadpodstawowych, niestety coś z nim nie gra. Aktualnie nie ma u żadnego z APR-ów oferty obejmującej te bony. Czy wiesz może, dlaczego tak jest? Co tutaj się wydarzyło?

Otóż Mirek, wiem i, moi drodzy, nie są to dobre wiadomości. A mianowicie Agnieszka, moja redakcyjna koleżanka z iMagazine, opisywała szeroko, podlinkuję oczywiście w opisie do tego artykułu jej, cały temat, a mianowicie „Laptop dla nauczyciela”. Po ostatnich zmianach z ramienia Ministerstwa Cyfryzacji, które zaktualizowało program dotyczący tego w ogóle, tej akcji całej, tak? No niestety nie ma tutaj dobrych wiadomości dla użytkowników Apple, czyli dla nas.

A mianowicie, Ministerstwo Cyfryzacji wykluczyło całkowicie sprzęt Apple z jakichkolwiek dopłat w tym programie laptop dla nauczyciela. Także jeżeli o to chodzi, no nie ma tej oferty u APR-ów, bo po prostu nie ma tych dopłat. Tak się porobiło. Prezencję proszę zgłaszać do Ministerstwa.

Magda:

Kiedyś wspominałeś, że codziennie czyścicie z żoną telefony i gadżety. Powiesz coś więcej? W jaki sposób to robicie? Jakich środków używacie? Skóry? Dziękuję i serdecznie pozdrawiam.

Ja Ciebie również, Magda, pozdrawiam. I tak, to było w pandemii, kiedy wszyscy chyba czyściliśmy z zarazków wszystko, co się dało. Natomiast co do zasady, raz w tygodniu faktycznie przecieramy tak mocniej teraz ten sprzęt, no bo jednak on zbiera wszystko z takiego codziennego życia, z codzienności na siebie. I tutaj nie ma żadnych skomplikowanych środków, moi drodzy. Ja po prostu używam takiej ściereczki z mikrofibry, z popularnej drogerii. I moczę ją po prostu pod wodą bieżącą. Tyle. Może trochę bezbarwnego mydła szarego, ale niekoniecznie. To w zupełności wystarcza. Tutaj jakichś specyfików Wam nie polecę. Natomiast jeżeli już jest to pytanie, to odpowiem od razu, bo ktoś kiedyś też mnie zaczął ze znajomych w podobnej tematyce, a mianowicie jak czyścić i czy w ogóle można wyczyścić te etui silikonowe od Apple, czy tam Smart Cover do iPada i tak dalej, i tak dalej. Co do zasady można i jest to możliwe za pomocą takiego roztworu alkoholu izopropylowego o stężeniu około 90%. To jest dokładnie ten sam sposób, to samo stężenie, które używa Apple w swoich oficjalnych sklepach, gdzie obsługa myje po prostu bardzo często, kilka razy w ciągu dnia różnego rodzaju ekspozycje. I takie ściereczki są do dostania na Allegro w Polsce. Także tutaj nie mam żadnej współpracy z tą marką, bo jest akurat tylko jedna. Podlinkuję Wam w opisie do tego odcinka, gdyby to kogoś interesowało. I faktycznie bez uszkodzania koloru, czy struktury tych silikonowych etui, czy wspomnianych Smart Coverów, czy też klawiatur do iPadów, można tymi ściereczkami dokonać takiego czyszczenia bez uszczerbku na jakości danego akcesorium.

Idąc dalej. Paweł:

Cześć. Tym razem moje pytanie dotyczy poczty systemowej mail. Jako, że lubisz aplikacje systemowe, to może będziesz mógł podpowiedzieć. Dwa zagadnienia z przeszłości. Dawniej na Macu w poczcie było coś takiego jak papeteria, która tworzyła tło dla maila, zresztą bardzo ładne, i nie mogę teraz tego nigdzie znaleźć po ostatnich aktualizacjach.

I drugie pytanie. Jeszcze jak się korzystało z poczty bez programów pocztowych, np. przez stronę internetową, to było coś takiego jak potwierdzenie odebrania wiadomości. Zaznaczało się to takim ptaszkiem. Nie mogę tego nigdzie znaleźć na platformie iOS, macOS, czy innej.

No to Pawle, po kolei. Twoje pierwsze pytanie dotyczące papeterii – faktycznie! Na Macu, a właściwie na OS X, czyli na czymś wcześniej, zanim wszedł macOS, było coś takiego. I bardzo wiele osób korzystało, nawet firm, uczelni, w ogóle. Wiele

osób korzystało z tego. No i niestety tego już nie ma. Odkąd macOS nastał, to mail pozbawiono tej funkcji papeterii. Ja bardzo tego też żałuję, lubiłem to. I pamiętam nawet jeszcze sklepy w internecie, gdzie kupowało się takie gotowe papeterie właśnie do klienta mailowego od Apple. No ale już tego nie ma. I raczej to nie wróci. Przykro mi.

Czy jakieś takie same negatywne odpowiedzi na te Wasze pytania. Tak się trafiło. Wylosowało się tak.

No i drugie pytanie dotyczące tego potwierdzenia odczytania wiadomości. Aplikacje third party do zarządzania pocztą różnego rodzaju mają taką funkcję, co do zasady te systemowe aplikacje maila od Apple nie mają. Być może jest to pomysł na jakiś feature request, który należy napisać do Cupertino, czy zgłosić po prostu poprzez aplikację Feedback dostępną dla każdego. Być może, natomiast co do zasady nie ma takiej funkcji w tym momencie w kliencie poczty, tym domyślnym. No i niestety trzeba korzystać z third party rozwiązań.

I ostatnie pytanie Marka:

Krzychu, czy wiesz kiedy pojawi się może szersza recenzja Synology Bee Station u Ciebie?

Pozdrawiam Cię Marek bardzo serdecznie! I dobrze, że pytasz, bo jestem właśnie w trakcie testów. Wiem, że zapowiadałem to [w odcinku 364.](#), gdzie razem z Przemkiem Bielem rozmawialiśmy sobie, co ostatnio słyhać w portfolio i w ogóle u ekipy Synology Polska. Pozdrawiam swoją drogą serdecznie, bo to jeden z partnerów tego odcinka. I odsyłam Was do tamtego odcinka bardzo serdecznie, żeby sobie zrobić taką aktualizację. A wszystkich tych, którzy szukają sposobu na pierwszy NAS Station i tak dalej, to oczywiście również do przeszukania sobie spisu odcinków u mnie na [boczemunie.pl](#), bo tam tych odcinków Synology jest całkiem sporo. Co do zasady Bee Station testuję i wkrótce można się Marek spodziewać teź wyczekiwanej, jak rozumiem przez Ciebie, recenzji.

Dobrze moi drodzy, bardzo dziękuję za ten fragment z pytaniami. W ogóle, że je nadal zadajecie, niezmiennie linki do [formularza](#) znajdziecie w opisie aktualnie słuchanego odcinka, a my przechodzimy do nowej premiery Apple.

Tak moi drodzy, dokładnie nagrywam te słowa w dniu, kiedy ukazała się informacja prasowa mówiąca o tym, że Apple wydało nową aplikację, a nazywa się ona Apple Invites. Czyli chyba po polsku – Zaproszenia, najlepiej byłoby to przetłumaczyć.

I służy właśnie do tworzenia spotkań, takich wydarzeń dla przyjaciół, rodziny, nie wiem, współpracowników, kogo chcecie. Trochę tak, jak działają wydarzenia na Facebooku, tylko z tym apple'owskim sznytem, z tym ich stylem. Jest to osobna aplikacja, znajdziecie ją w App Store za darmo. I teraz tak, ona pozwala na kilka rzeczy.

Przede wszystkim najważniejsze jest to, że możemy tworzyć wydarzenia dla osób również spoza ekosystemu Apple. To od razu na początku mówię. I to umożliwiające zostało dla subskrybentów iCloud+. I właśnie oni mogą tworzyć zaproszenia na wydarzenia, których przyjęcie lub odrzucenie może potwierdzić każdy, bez względu na to, czy ma on konto Apple, czy urządzenie Apple. Także super! Ta aplikacja jest tak bardzo w stylu firmy z Cupertino, że chyba bardziej się nie da. Jest mega prosta. Możemy sobie wybrać okładkę tego wydarzenia. Możemy napisać krótką notatkę, co się na tym wydarzeniu wydarzy.

A zresztą później możemy też dawać aktualizacje, jakby, że zaczynamy trochę wcześniej, zaczynamy trochę później. I one są pokazywane w odpowiedniej sekcji wewnątrz Apple Invites na karcie danego wydarzenia. I oczywiście tak, tworzymy sobie to wydarzenie, dajemy, gdzie jest lokalizacja.

Możemy również od razu stworzyć dla gości taki album fotograficzny, który będzie udostępniony poprzez iCloud Photo Sharing, przez aplikację zdjęcia. I żebyśmy mieli w jednym miejscu zdjęcia z imprezy. Fantastyczne, tak proste, że aż dziwne, że ktoś na to nie wpadł wcześniej, w ramach ekosystemu jakiegoś.

Później możemy też wybrać, którąś z naszych playlist, którą będziemy chcieli zapuścić na danym wydarzeniu, no albo stworzyć nową i zaprosić innych do kolaboracji w ramach tej playlisty, co tu również jest mega proste. I znowu, czemu ktoś na to wcześniej nie wpadł? W innym ekosystemie, na przykład, nie wiem, samsungowym? No nie wiem, w każdym razie Apple na to wpadło i super.

To, co jest jeszcze ważne, to również takie szczegóły, że Apple na przykład w momencie utworzenia takiego wydarzenia, zaproszenia dba również o to, żeby zostawić miejsce w jego ustawieniach na opis grafiki, którą daliśmy jako ten cover, jako tę okładkę wydarzenia dla osób z niepełnosprawnościami. Czyli to jest jakby *accessibility description*, po angielsku w systemie, w ramach tej aplikacji Apple Invites. Niesamowite, że oni o to dbają i mega szacun dla nich za to.

Ja sobie przeklikałem przez tą aplikację i wystawiłem Wam nawet takie wydarzenie w dniu premiery 4 lutego, w dniu premiery tej aplikacji, wydarzenie otwarte dla wszystkich, które nazwałem po prostu zaproszeniem do słuchania nowego odcinka w piątek 7 lutego, czyli mam nadzieję, że w dzień, w którym tego słuchacie. Ja zostawię do tego próbnego wydarzenia oczywiście [link w opisie](#) aktualnie słuchanego odcinka, więc śmiało jeszcze możecie tam do niego dołączać. Co ważne, ja nie widzę Waszych danych, Waszych numerów telefonów, widzę tylko imię i nazwisko, albo to co udostępniacie w ramach danych iCloud. Także tutaj mega szacun za tę prywatność.

Nie ma żadnych informacji więcej tutaj podawanych, no chyba, że Wy wyrażacie zgodę, żeby takowe były podane. I co tutaj jeszcze można zrobić? Jak się przeklikam przez ustawienia danego wydarzenia, możemy jeszcze włączyć opcję Approve Guest, czyli możemy my decydować, że jakby zatwierdzamy kogoś, kto dołącza. Myślę, że w wielu przypadkach się to przyda, zamkniętych jakiś grup.

Możemy włączyć w sekcji Privacy „Remove Background Preview”, czyli możemy pokazywać jakby to tło nasze, to zdjęcie, które tam wybraliśmy tylko osobom, które dołączają do wydarzenia i mają zweryfikowany e-mail i my ich jakby zaakceptujemy też. Co tu jeszcze możemy zrobić? Duplikować event, pauzować odpowiedzi na event, czyli wstrzymać przyjmowanie nowych gości, odwołać event, no i usunąć event. No i dodawać na bieżąco te notatki do wydarzenia. Oczywiście też możemy dodać sobie to wydarzenie do naszego kalendarza. Jest tutaj specjalna opcja na to.

Powiem tak, ja bym sobie życzył, żeby takich aplikacji prostych było jeszcze więcej i to jest kolejny dowód na to, że Apple bardzo mocno zamyka ten swój ekosystem, a jednocześnie nie zamyka, no bo mogą do tych wydarzeń dołączać ludzie także spoza ekosystemu i to jest świetne i za to kudosy. Bardzo ciekawa premiera, bardzo ciekawa i to pierwsza w sumie taka premiera w tym roku, także cieszę się, że zaczynamy od takiego osobistego akcentu. Oczywiście szczegóły, linki do informacji prasowej znajdziecie w opisie do tego odcinka i też wrócę również do tematu usług ogólnie, bo to nie tylko iCloud+, w dalszej części, kiedy omawiać będę właśnie wyniki finansowe, bo Apple Invites nowe jest tylko kolejnym dowodem na to, że ta noga przychodów całej firmy Apple, czyli usługi właśnie, będzie tylko rosła. No to co, przechodzimy do tematu odcinka.

A zatem wyników finansowych Apple za pierwszy kwartał fiskalny tego roku.

Apple opublikowało, jak to robi co kwartał, te swoje wyniki finansowe, a właściwie taki raport finansowy. On jest ogłaszany przy okazji takiego cola z inwestorami, na który każdy w sumie może wbić, bo jest do niego link dostępny wcześniej.

Natomiast co do zasady, ten pierwszy pełny raport finansowy za wspomniany pierwszy kwartał fiskalny, przypominam, 2025 roku, obejmuje okres od września ubiegłego roku, czyli po premierze nowych iPhone'ów, co jest kluczowe, w tym okres świąteczny, bo do końca grudnia 2024. Także wydawać by się mogło, że to jest taki okres największych zniw u Apple. No i rzeczywiście taki też był.

Firma osiągnęła bowiem przychód w wysokości 124,3 miliarda dolarów oraz zysk netto 36,3 miliarda dolarów amerykańskich. No i to daje nam mniej więcej 2,4 dolara za akcję w porównaniu ze 119 miliardami dolarów przychodu poprzednio rok do roku i 33 miliardami dolarów zysku netto. Wtedy to było 2,1 dolara za akcję, rok wcześniej. No i Apple ustanowiło kolejne rekordy wszech czasów. I tutaj nie ma o czym gadać. Nie ma się z czym kłócić.

W zakresie po pierwsze całkowitych przychodów zysku za akcję wspomnianego no i w ogóle przychodów z usług. O nich będziemy jeszcze w dalszej części odcinka tego mówili. Przychody wzrosły co do zasady 4% rok do roku.

Zysk za akcję o 10%. No i przychody ze sprzedaży usług komputerów magii iPadów znacząco wystrzeliły w górę. Co do iPhone'ów to tutaj mamy lekki spadek.

Zaraz go omówię szerzej. I podobnie jak w kategorii *Wearables, Home and Accessories* to też za chwilę się do tego odniosę. Marża brutto wyniosła 46,9% w porównaniu z 45,9% rok wcześniej. Więc tutaj nieznaczny wzrost, ale wzrost jednak. No i także Apple ogłosiło kwartalną dywidendę jak to zawsze robi w wysokości 0,25 dolara za akcję. Płatna będzie 13 lutego dla zarejestrowanych akcjonariuszy na dzień 10 lutego.

No dobrze. No i co do zasady Apple nie podało też to jest taka odstępstwo, że tak powiem od reguły do której nas przyzwyczajono od lat. Nie podało prognoz na bieżący kwartał, który się skończy w marcu. Ciekawe dlaczego? No ale nim nie oceniać, można się tylko domyślać. Ja bym tutaj żadnych teorii spiskowych co do zasady nie produkował, no bo po prostu nie ma po co.

No i jak to wygląda w poszczególnych kategoriach produktów? Bo tutaj jest bardzo ciekawie. Przede wszystkim przychody Apple w pierwszym kwartale fiskalnym według kategorii produktów to jest bardzo duża dominacja segmentu usług moi drodzy. W ogóle usługi to jest drugi filar, drugi fundament jakby przychodów, całej struktury przychodów tej firmy, no bo iPhone to odpowiada za 55,6% przychodów, no i wspomniane usługi to już 21,2%.

To jest coś niesamowitego!

Z firmy, która najpierw stała Makiem, potem stała iPodem, bardzo wiele lat, przez bardzo wiele lat, potem iPod umarł, po prostu go zabito, no bo iPhone zajął jego miejsce. Teraz tak naprawdę jest w momencie, w którym usługi, no a umówmy się, usługi to tutaj jest szeroki ten parasol, to jest nie tylko iCloud, który jest skandalicznie mały jak się kupuje w ogóle iPhone'a, te 5GB to jest w ogóle śmiech na sali, no ale jest, no i to zmusza, żeby zawsze prawie każdy użytkownik, który cokolwiek więcej robi niż tylko skorzysta z telefonu, no, dokupywał tego iClouda, no i ludzie to robią.

Do tego dochodzi Apple Music, które właściwie pod względem jakości nie ma sobie równych, jeżeli chodzi o usługi Music On Demand (MOD) na rynku, no więc też ludzie się na niego sukcesywnie przenoszą. Zwłaszcza, że Spotify podnosi ceny, a nic nie daje w zamian, jeżeli chodzi o jakość, to tak na marginesie się wiem odnotować. Później mamy cały inny konglomerat usług, czyli Apple TV+, OK, niszowe, ale ciągle jest to część pakietu Apple One, który mega się opłaca, bo tam dostajemy i wspomniane Apple Music, i Apple TV+, i nawet platformę z grami Apple Arcade, która owszem, również jest niszowa, ale no, jest to część pakietu, który, no, co do zasady opłaca się dużo bardziej wykupić, niż kupować i opłacać każdą z tych usług wspomnianych osobno. No i ludzie w to idą, nie ma się co dziwić, bo jak sobie zobaczymy na ceny poszczególnych serwisów streamingowych u konkurencji, tak, plus do tego doliczymy na przykład cenę za wspomniane Spotify czy Tidal, to zawsze będzie drożej niż Apple Music, i prawie zawsze będzie to gorsza jakość, jeżeli chodzi o jakość techniczną, niż u konkurencji.

I to wszystko kumuluje się do siebie w jedną piękną całość, która jak się okazuje z kwartału na kwartał, z roku na rok, rośnie tylko jako ta druga odnoga przychodów i będzie rosła, moi drodzy, należy się tego spodziewać, bo Apple nie poprzestanie na tym. Jeżeli chodzi o subskrypcje, to ja jestem w stanie zaryzykować stwierdzenie, że ich będzie w ekosystemie naszym jeszcze więcej. Co to oznacza?

Czy to będzie w końcu oznaczało to, że w jakiś sposób rzeczy typu procesor będą w stanie za subskrypcją przyspieszyć, albo nie wiem, z wersji podstawowej zrobić się wersją max? Nie wiem Technicznie Apple mogłoby to zrobić i software'owo również, bo ma pełną kontrolę nad sprzętem i oprogramowaniem. Czy w to pójdą, tak jak np. niektórzy producenci samochodów? Nie wiem, być może, ale co do zasady patrząc na strukturę przychodów wcale bym się nie zdziwił. Uprościłoby to też swoją drogą produkcję i cały łańcuch dostaw w niektórych, oczywiście miejscach, nie w każdym. No ciekawe czasy, ciekawe.

Jeżeli chodzi o liczby, no to przychody ogółem ze wspomnianej wysokości 124,3 mld dolarów, to jest niecały 4% wzrostu rok do roku.

Zysk netto, tak jak mówiłem, 36,3 plus 7% rok do roku. No i teraz jedziemy po kolei. Pierwsza noga przychodów Apple, czyli mamy iPhone'a.

86,1 mld dolarów. Wielki spadek rok do roku, niezauważalny właściwie, minus 0,81%. To jest nic. Biorąc pod uwagę ostatnią stagnację w poprzednich latach, jeszcze za czasów 15, gdzie tutaj nie było wesoło, to po premierze co do zasady najnowszych iPhone'ów z linii 16, zwłaszcza tego modelu podstawowego, tutaj bardzo fajnie ten wynik Apple wykręciło. To jest 86,1 mld dolarów. Jeżeli chodzi o iPad'a, jak już tak idziemy po urządzeniach mobilnych, no to iPad co do zasady wzrósł bardzo znacząco, sprzedaż iPad'a.

To jest +15,1% rok do roku, 8,1 mld dolarów przychodów tutaj ze sprzedaży iPadów. Jeżeli chodzi o Maki, również podobny wzrost. +15,5% rok do roku i wynik 8,99 mld dolarów.

Bardzo się cieszę z tego, że iPady i Maki się lepiej sprzedają, zwłaszcza Maki. Co do iPadów, to tutaj jest jeszcze ten efekt iPad'a Pro z OLED'em, który zadebiutował co prawda w maju, ale pewnie był wybierany często na prezenty gwiazdkowe. Chociaż sam Tim Cook podczas tego wspomnianego koła z inwestorami wspomniał bardzo wyraźnie, że ten wynik, czyli te 15% wzrostu co do zasady nie jest wygenerowany przez iPady Pro, tylko przez iPady podstawowe, iPady Air głównie i iPada edukacyjnego, który nie był odświeżany, który być może będzie odświeżony wiosną tego roku, ale co do zasady to jest dosyć leciwy sprzęt, a mimo tego według Cooka sprzedaje się świetnie.

Mnie to kompletnie nie dziwi, dlatego że jeżeli ktoś szuka w ogóle tabletu na rynku, to poza iPadem czegoś równie sensownego i działającego w ten sposób w ekosystemie nadgryzionym no po prostu nie znajdzie. Szkoły również bardzo często decydują się na hurtowe zakupy właśnie tych iPadów edukacyjnych, no bo dla szkoły nie ma znaczenia czy siedzi tam A16, A14, A15 Bionic, czy może M1, bo dla ucznia to nie ma żadnego znaczenia na poziomie szkolnym. To co ja zawsze w odcinkach powtarzam, to i tak jest wystarczająca pod korek technologia. Także bardzo mnie cieszy, że iPad się odbił i to bardzo znacząco.

No i Maki po ostatnich premierach i też jesteśmy w takim momencie, trzeba mieć tego świadomość, gdzie line-up w ogóle Mac'ów zaczyna być bardzo klarowny. Nie jest jeszcze idealnie, bo mamy tam jeszcze zaszłości, ale co do zasady nie mamy już nawet z tego panteonu procesorów Apple i Silicon do wyboru nie wiadomo ilu wersji w nie wiadomo ilu konfiguracjach w tym samym komputerze.

Co do zasady mamy te najnowsze procesory i co do zasady one powinny robić robotę i być prostym wyborem dla każdej z tych grup konsumenckich, czyli użytkownika domowego, który szuka laptopa – tu mamy dwa MacBook Air, użytkownika profesjonalnego, który szuka laptopa – mamy MacBooki Pro w różnych wersjach i w różnych rozmiarach, użytkownika domowego, który w końcu szuka komputera all-in-one – mamy niezastąpionego iMaca, albo Maca mini świetnego, który przecież na pewno odbił się na strukturze tych dochodów za pierwszy kwartał fiskalny. On debiutował w tym okresie i wszyscy pamiętam jak się nim zachwycaliśmy, zresztą nadal mam wrażenie, że Mac mini z M4 to jest najgłośniejsza i najbardziej taka pozytywna premiera Apple w ostatnich latach, no chyba się zgodzimy. Co do tego, jak się zobaczy też na inne recenzje i w ogóle wydźwięk i retoryka wokół tego produktu, no więc dużo tu czynników się na to złożyło, nie? I ja jestem spokojny o kategorię Maców. Nawet gdyby Apple przeszło na co dwuletni cykl aktualizacji komputerów, to nie byłoby żadnego problemu.

Mało tego, zaryzykuję stwierdzenie, że byłyby to podobne wyniki, bo co do zasady, im dłużej Apple Silicon jest na rynku, tym my dłużej zostajemy z tymi sprzętami jako użytkownicy i jako firmy zapewne również. One są po prostu bardziej długowieczne. I Apple sobie zdaje z tego sprawę, wielokrotnie mówił o tym John Ternus, mówił o tym też Tim Cook czy Craig Federighi, że oni wiedzą, że wprowadzając swój krzem, no tak naprawdę wzięli na siebie ryzyko, że ludzie nie będą co roku potrzebowali, jak w czasach Intela, nowego sprzętu, żeby no ten wół do pracy nadążał, nie? Za rynkiem, za oprogramowaniem i tak dalej.

Teraz nie jest to konieczne. Ale czy to dla Apple jest problem? Jak widać po wynikach finansowych, nie jest, bo jeszcze bardzo duży odsetek tych ludzi, którzy czekali na upgrade, czekali na aktualizację sprzętu, nie dokonali tego. To są cały czas ludzie na Intelach i oni sukcesywnie teraz przechodzą, stąd mamy takie wzrosty, jakie mamy. Taka moja teoria jest.

Dalej mamy, jeżeli chodzi o strukturę przychodów, trzeci fundament, trzeci filar po iPhone i po usługach wspomnianych, czyli właśnie tak zwane *Wearables, Home and Accessories*, czyli urządzenia noszone, domowe, no i akcesoria. O nich będziemy jeszcze później w tym odcinku więcej mówili.

Natomiast tutaj wlicza się głównie, tak należy przynajmniej zakładać, Apple Watch, AirPods, to pierwsze dwa produkty, no i wszelkiego rodzaju akcesoria. Kabelki, przejściówki, pierdołki, no których Apple dużo naprodukowało, w tym też klawiatury, myszki, gładziki, smart keyboard folio, klawiatury do iPadów i tak dalej, i tak dalej. No to wszystko, nie? To się w tym worku mieści, no i cały HomeKit, nie? Pamiętajmy, że do tego wlicza się również te urządzenia, które nie produkuje jakby samo Apple pod swoją marką Apple, nie? Czyli na przykład Beatsy, która ta marka należy do Apple, ale to jest marka Beats, tak? W tym worku wlicza się też wszystkie akcesoria, które pasują do tych kategorii wspomnianych i są sprzedawane w Apple Online Store. To także tutaj ląduje, nie?

Więc co do zasady, ten trzeci filar, ten trzeci fundament wykręcił wynik 11,7 miliarda dolarów zysku, -1,7% rok do roku, ale jak patrzę sobie ogólnie, ile to jest, no to kurczę, to jest trzeci filar tej firmy teraz, nie? Też warta kwestia odnotowania, no i zdecydowanie, zdecydowanie na plus. No i usługi, o których mówiłem, tyle? 26,3 miliarda dolarów zysku, to jest uwaga, +13,95% wzrostu rok do roku. I ten wzrost rok do roku, kwartał do kwartału, za każdym razem, kiedy Apple ogłasza wyniki jest coraz większy.

Ja już nie wiem nawet, jak o tym mówić, bo to są jakieś kosmiczne liczby, które Apple robi, ale tak jak mówię, to w jaki sposób teraz działa świat, że żyjemy tak naprawdę w świecie subskrypcyjnym, no i to jest, że Apple zamknęło nas jako użytkowników, i to ma i plusy, i minusy, nie? Na ekosystemie swoim nadgryzionym, który jest taką bańką, taką fortecą, że jak już tam wejdiesz, to raczej nie chcesz wyjść, no a jak ci braknie tego iClouda, no to go kupisz, nie? No to też robi swoje i oczywiście ma to też odcienie szarości, natomiast, co do zasady, na ten wynik się

przekłada. Przekłada się również na niego to, że coraz więcej ludzi w ogóle korzysta z urządzeń Apple.

To jest 2,35 miliarda aktywnych urządzeń na świecie. 2,3 miliarda urządzeń. To jest niesamowite. To jest kolejny rekord, oczywiście.

Nigdy nie było tyle aktywnych urządzeń na świecie, nadgryzionych, co teraz. No i tu mamy, jak mam na myśli, oczywiście iPhone'y, iPady, Maki głównie, choć przypuszczam, że Apple Watch'e również. No i to jest wzrost w porównaniu do lutego zeszłego roku, kiedy ta liczba wynosiła 2,2 miliarda, czyli w ciągu roku przybyło ponad miliard użytkowników w ogóle sprzętu Apple.

Zakładam, że to są *switcherzy*, że to są ludzie, którzy się dopiero co przesiedli na ten ekosystem. To są nowe Apple ID, nie? Oczywiście, jasne, może tam być ktoś, kto sobie założył nowe Apple ID, a już był klientem Apple. Na przykład ja jestem taką osobą, tak, co kiedyś opowiadałem na potrzeby backupu Reminders czy Notatek, ale to jest promil, nie, w tym wyniku. Co do zasady, na chłodno, na chłopski rozum, należy podchodzić do tego tak, że to są nowi użytkownicy i pewnie w większości *switcherzy*. Niesamowity wynik, niesamowity! Pokazujący również, moim zdaniem, że Apple najbardziej potrzebuje teraz bardzo taniego produktu wejścia do swojego świata i idealnie byłoby, gdyby to był taki Mac mini, tylko w świecie mobilnym.

Co mam na myśli?

No iPhone'a SE albo, jak niektórzy mówią, 16E. W każdym razie tego iPhone'a, który będzie tym *entry-level* telefonem bardzo tanim, gdyby taki telefon w Polsce kosztował w sensownym, jakby, *storage'u*, tak, w sensownej pojemności, nie wiem, tam, idealnie 256 GB, ale nawet te 128? Gdyby on kosztował poniżej 2000 zł, a już tak poniżej 2800, to już w ogóle, to to jest właśnie to, czego moim zdaniem najbardziej teraz potrzeba Apple, żeby ten wynik tego wolumenu aktywnych Apple ID i *switcherów* tylko i wyłącznie podbijać. No bo jak ktoś kupi sobie nawet takiego iPhone'a taniego, niech on będzie zabiedzony pod kątem parametrów, tak? To nie ma znaczenia dla takich klientów, to Apple go ma, nie? To Apple go ma w ekosystemie i, wspomniane usługi, bardzo szybko tacy ludzie będą zasilali. A potem pójdą po iPada, pójdą po AirPods, pójdą po Maca. I tak to się potoczy, w większości pewnie. Więc to jest to, czego ja bym oczekiwał, też jako inwestor indywidualny, nie?

Od Apple'a, że na wiosnę zobaczymy najtańszy produkt wejścia i będzie to telefon, bo, no, Apple telefonem słynie.

Czy idą rewolucje?

Zapytano o to Tima Kuka podczas ogłoszenia tych wyników finansowych i Tim powiedział, że co do zasady jest spokojny o to, że Apple będzie w przyszłości w jakiś sposób innowacyjne, czy będzie miało miejsce na małe rewolucje w swoim portfolio, nie? I to jej oczywiście uspokaja, aczkolwiek należy to brać trochę między litery wkładać, bo, no, bo wiecie, no, co ma powiedzieć prezes firmy, nie? Na *callu* inwestorskim o wynikach finansowych. Wiadomo, że tak powie, nie? Natomiast ja jestem spokojny co do zasady, jeżeli chodzi o to, że Apple, i teraz uwaga, będzie w stanie wymyślić historię o innowacji.

To nie jest równoznaczne z tym, że te innowacje będzie tworzyło. Takie na skalę taką, jak na przykład Apple Watch czy AirPods, kiedy debiutowały, niekoniecznie. Natomiast to, że ta historia zostanie opowiedziana w taki sposób, że na przykład zaczniemy być fanami wszyscy prawie cienkich smartfonów, mimo słabszych baterii, no bo wejdzie podobno iPhone 17 Air, który ma mieć 6 mm grubości i to oto będzie teraz trend cienkich smartfonów na kolejne lata, tak jak mamy cienkiego iPada Pro, no to w to jestem w stanie uwierzyć, nie? Będziemy psioczyć, będziemy narzekać, ale co do zasady Apple sprzeda to tak, że no to jest właśnie ten pomysł na, w cudzysłowie, innowacje w świecie smartfonów.

Więcej o tym nadchodzącym świecie Slim, bo tak sobie ukułem, taki termin sobie ukułem sam prywatnie, usłyszycie w mojej rozmowie, długiej rozmowie, z gościem w jednym z kolejnych odcinków. Na razie ten temat parkuję. Natomiast co do zasady, jeżeli Tim miał to na myśli, a pewnie miał, no to pewnie ma rację.

Cook odniósł się również do chińskiej firmy AI, czyli DeepSeek oczywiście i temu, że ona się w ogóle pojawiła, ten model V3. Ja sobie słuchałem, chyba Connected, jednego z ostatnich odcinków u chłopaków chyba Federico Viticci, czyli ukuł taką teorię, że Apple to w sumie mogłoby kupić DeepSeeka. Nie? W sensie, no bo co do zasady, ten model działa tak, że OK, ma powiązania z rządem chińskim, kiedy jest używany po prostu jako narzędzie, tak jak ChatGPT, nie? No to wam tam nie powie o krwawej historii Chin, powiedzmy, nie? Ale co do zasady, jeżeli jest używany lokalnie, na waszym środowisku, to tych ograniczeń jak się okazuje po testach Federico nie ma i już odpowiada bardzo płynnie na wszystkie wątki i się nie boi.

No więc co do zasady, jako takie know-how, Apple mogłoby go kupić w całości, bo po pierwsze, jest energooszczędny, co się wpisuje idealnie w trendy tego, że Apple jest proekologiczne i chce być do 2030 jak najbardziej neutralne węglowo. Po drugie, mogłoby się uniezależnić na przykład, albo w ogóle powiedzieć dziękuję do widzenia takiemu Gemini, no bo miałyby wtedy umowę z OpenAI, która jest aktualna, tak cały czas jej obowiązuje i na przykład kupionego DeepSeeka, z którym mogliby zrobić w ramach Apple Intelligence, co by chcieli. No i po trzecie, używa to w ogóle wszystkiego mniej. Mniej potrzebuje tych procesorów, więc mniej uzależnia się od NVIDII na przykład, tak? Całość i tak dalej, i tak dalej.

Hmm, ciekawa teoria i no nie wiem, nie wiem co o tym myśleć, ale zwróciła moją uwagę, kiedy słuchałem właśnie Connected, bo jest oryginalna i na pewno warto ją mieć gdzieś z tyłu głowy.

Oczywiście Cook zauważył też, że integracja sprzętu i oprogramowania w Apple jest jakby czymś, co napędza całą tę firmę, także w kontekście AI, no to też jest takie zdanie wytrych, ale no trudno się z drugiej strony nie zgodzić, bo no w końcu jest to zamknięty ekosystem, no nie? Więc, no wiadomo, że jak na każdych wynikach finansowych, takie rzeczy również padają.

Co ja o tym wszystkim myślę?

No kto potrafi czytać liczby, ten no doskonale widzi, nie? Że Apple nigdy w swojej historii nie było w lepszej kondycji. W sensie, kiedy my w małych technologicznych banieczkach czasami krzyczymy, że o rany, o la boga, 60 Hz ekrany, kto to kupi? To co do zasady, 90% klientów tej firmy nie ma z tym absolutnie żadnego problemu i warto mieć tę świadomość z tyłu głowy, no bo poza wąską grupą specjalistów i fanów, takich rdzennych fanów, nie? To Apple od zawsze kupowało się z trzech powodów, moi drodzy. Płynności działania, bezpieczeństwa, no i miłości do samej marki, nie? Tak to ułożył Steve przez lata.

W firmie udało się to utrzymać, no i pod tym względem nie ma sobie równych w całej historii w ogóle firm sprzedających elektronikę użytkową. To jest fakt, nie? Nawet nie opinia. No i gdy spojrzymy na wzrosty sprzedaży iPadów chociażby, to czy komputerów Mac, nie? To po przejściu na Apple Silicon nigdy w historii ta firma nie notowała takich wyników.

No i też nie ma się co dziwić, nie? I nie ma się co dziwić, że te sprzęty starczą nam dłużej, a więc ludzie, dzięki temu, że wiecie, pójdziemy do sklepu, wydamy kilka tysięcy złotych albo kilkadziesiąt na sprzęt i on będzie nam na dłużej starczał, będzie super wspierany aktualizacjami, całkiem OK, co w czasach Intelu było niemożliwe, jeżeli chodzi o jego wydajność w tak długim czasie. No to co ten klient ma zrobić, nie? Może się tylko ucieszyć i jeszcze bardziej uwielbić markę Apple, nie? No i niestety, może to być negatywnie przez niektórych odbierane, ale tak to działa i pewnie będzie działać. Dla mnie znamionym też pozostaje fakt, że właśnie tym trzecim filarem przychodów firmy są urządzenia noszone, nie? Te *Wearables*, *Home and Accessories*, nie? Jasne, że głównie tutaj chodzi o AirPods i Apple Watch, tak?

No ale co do zasady, kiedy sobie patrzę na przykład na taki inteligentny dom i całą gałąź smart home czy właśnie IoT i czytam plotki, których jest coraz więcej, że Apple w tym roku wprowadzi, tu przechodzimy do drugiego, trzeciego już wątku w tym odcinku, czyli HomePada, nie mylić z HomePodem, bo jest taka plotka i to całkiem sensowna i poparta całkiem sensownymi źródłami, to mi się to składa w pewną całość.

Już tłumaczę.

Jeżeli ten mityczny HomePad miałby się pojawić, no to Apple mogłoby wtedy połączyć coś w rodzaju ekranu z iPada mini z głośnikiem HomePod, nie? Brzmi znajomo? No brzmi, no bo takie urządzenia, nawet jeżdżące roboty całe produkuje już Amazon. No i super.

Apple nigdy nie wchodziła na żaden rynek jako pierwsze, no więc co do zasady, możemy to, te narracje już sobie zbić, że oni nie będą tutaj innowacyjni, bo jakby nigdy nie wchodzili pierwsi na rynek, no z wyjątkiem tam iPhone'a, chociaż i tak wtedy też tak nie było, bo przecież istniały smartfony czy palmtopy wtedy na rynku, nie? No więc, z niewielkim sukcesem, choć Amazon Echo z tych wszystkich urządzeń Amazona faktycznie przebił się do mainstreamu, no tak czy owak koncepcja, aby wziąć wszystko to, co Apple potrafi od lat robić dobrze, czyli zapewnić magiczne doświadczenie z użytkowania w ogóle takiego HomePada, i stworzyć szyte na miarę oprogramowanie do tego, no jest kusząca. Bo już dzisiaj HomePody pracują na zmodyfikowanej wersji iOS, która de facto nie ma swojej nazwy, nie? W sensie my media jako dziennikarze sobie przyjęliśmy, że jest to

HomePod OS, ale tak naprawdę jest to no po prostu firmware, tak? Oprogramowanie sprzętowe głośników HomePod. Nie nazwane.

I oficjalnie skoro tej nazwy nie ma, no to to jest dobry moment, jeżeli Apple chce namieszać na tym rynku IoT, żeby wraz z premierą powiedzmy czegoś, co ma się nazywać HomePad, tak? Wcześniej w czerwcu na WWDC, albo już wtedy to pokazać, albo zapowiedź tego pokazać, no albo wtedy pokazać w końcu ujednoczony system dla IoT i nazwać go homeOS po prostu. To aż się prosi moi drodzy, nie? Mało tego, ja jestem sobie w stanie wyobrazić, że homeOS mógłby wchłonąć de facto tvOS, no bo Apple TV jest częścią IoT, jest częścią inteligentnego domu, mało tego jest bramką dla inteligentnego domu. Więc czemu miałyby się nie nazywać homeOS po prostu, nie? I potrafić jeszcze więcej, na przykład w nowej wersji, którą może zobaczymy na jesieni, bo też już wypada ją pokazać.

No więc Apple mogłoby sobie zbudować całkiem nową platformę, wspomniany homeOS, a przy okazji pełnić nie tylko rolę huba dla HomeKita swojego, ale centrum sterowania tak jakby naszą domową rzeczywistością. I tu mi się łączy kilka innych plotek z tym, bo mówi się o kamerach, o jakichś dzwoneczkach do drzwi i tak dalej, i tak dalej. Ja mam wrażenie prędkiej, że to jest jedno urządzenie i po prostu różne plotki rozczłonkowały je na różne rzekome przecieki, nie? I o rzekomych innych urządzeniach.

Moim zdaniem to jest jedno urządzenie. No bo taki HomePad mógłby na przykład, oprócz tego, że robiłby wszystko, co na przykład jego młodszy protoplasta Amazon Echo, nie? Tylko by może nie jeździł akurat, bo nie byłby pewnie robotem jeżdżącym. No ale co do zasady, no byłby takim centrum sterowania domem. Mógłby na przykład robić z wykorzystaniem LiDAR, albo kamer i Apple Intelligence, nie wiem, skan nas oczywiście w sposób całkowicie zanonimizowany, z użyciem Secure Enclave i tak dalej, i tak dalej. No i krzemu Apple. Skan naszego ubioru, tak? Doradzać nam jakiejś rzeczy, zmiany w garderobie.

Mógłby nam robić pomiary w związku ze zdrowiem i tutaj też pole do popisu na styku integracja Apple Watcha z takim HomePadem właśnie, z lidarem, z możliwościami tych wszystkich systemów i z danymi zdrowotnymi, zanonimizowanymi podkreślam, które Apple posiada, jest przeogromna, nie?

I myślę sobie, że na komputerze się głównie pracuje i mało kto na przykład takiego rodzinnego iMaca stawia sobie w pięknym złotym kolorze, czy tam żółtym kolorze w części jadalnej, nie? Albo na wyspie, która łączy salon z kuchnią. Są takie osoby,

w USA jest to częstszy widok, w Polsce rzadko. A gdyby taki HomePad idealnie się wpisał właśnie w to miejsce? No i oczywiście pozostaje wiele pytań, no bo brak polskiej Siri, czy w takim razie, nawet jeżeli się pojawi, to byłby dostępny w Polsce? Wątpię, ale i tak pewnie jako fani byśmy sobie go sprowadzili, nie? Dla mnie to akurat nie byłby problem, bo ja i tak do HomePodów mówię z żoną po angielsku, ale co do zasady widzę miejsce w portfolio Apple na takie urządzenie, pod warunkiem, że nie będzie powieleniem historii z Apple Vision Pro, czyli projektem badającym rynek, projektem, kto ja nazywam, *alfa*.

No jeżeli to będzie pełnoprawne urządzenie takie, nawet na poziomie takim, jak wchodziły pierwsze AirPods, nie? Albo pierwszy Apple Watch nawet, nie? To myślę, że odniesie sukces. Naprawdę z ręką na serduchu. Apple ma szansę zbudować sobie platformę, kolejną platformę dla całego tym razem swojego ekosystemu.

Platformę, którą wprowadzi pod strzechy, nie? Klientów, Kowalskiego z przyszłości i Smitha już teraz, nie? Faktycznie, jeżeli oni chcą zawalczyć o rewolucję na rynku inteligentnego domu, to nie ma znaczenia, czy oni zaczną od zaprezentowania systemu homeOS, urządzenia podobnego do Amazon Echo, wspomnianego właśnie HomePada, lub dowolnego innego urządzenia IoT. Znaczenie będzie miał fakt, że będzie to jeden element większej układanki, do której podwaliny są już wylane od lat. I to jest cały ekosystem z Cupertino, nie? Jeden element większego ekosystemu, który wykorzysta inne nasze urządzenia, noszone, takie stacjonarne, mobilne, nie ma znaczenia, nie? Vision Pro nawet wspomniane.

Żeby zapewnić doświadczenie z użytkowania tej całości, która jest nieosiągalna dla konkurencji na szerokim rynku. I to może zrobić tylko Apple, nie? I jasne, zapewne będzie to wszystko wspierało Matter, ten standard, który pozwala różnymi rodzajom, tak, inteligentnego domu ze sobą rozmawiać. To nie łudziłbym się, że będzie to wspierało. Natomiast, co do zasady, no też Apple nie zostawi sobie tutaj furtki otwartej na oścież i rozda klucze wszystkim dookoła. Nie, to będzie zamknięte w ekosystemie. Owszem, Matter będzie wspierane, czy tam Thread, nie? Ale te najważniejsze zalety tego, jak to ze sobą gada, będą dostępne tylko dla ludzi wewnątrz ekosystemu.

Tak to widzę. I wtedy to ma okazję i szansę odnieść spektakularny sukces i, moim zdaniem, odbić się znacząco znowu na kategorii *Wearables Home and Accessories*, nie? No i usługi stanowiące znowu, przypominam, drugi filar przychodów po

iPhonie, tutaj by miały pełne pole do popisu, no bo na homeOS pewnie Apple wymyśliłoby jeszcze dodatkowe te usługi, nie? I tutaj widzę ogromną, na tym polu też szansę. Przy okazji warto nadmienić, że w kontekście ogłoszenia tych wyników finansowych też ogłoszono tak, jakby magazyn Fortune robi taką, jakby listę najbardziej podziwianych firm na świecie, no i Apple po raz osiemnasty z rzędu zostało taką firmą najbardziej podziwianą na świecie. W pierwszej piątce to znalazły się też Microsoft, Amazon, NVIDIA, Berkshire Hathaway oczywiście, no i Costco, no to są tacy duży gracze, ale co do zasady Apple jest podziwiane najbardziej. To tak jeszcze w kontekście tła dla całej tej dzisiejszej opowieści zostawiłem.

Co jeszcze? No dla mnie znamienity tutaj jest cytat, który przypomniałem sobie, opisując też wyniki finansowe zaraz po ich publikacji przez Apple. Cytat z takiej książki „Droga Steve'a Jobsa”. To nie jest ta biała książka Isaacsona, pierwsza biografia oficjalnie autoryzowana, bo ona to moim zdaniem niedobrze jest od niej zaczynać. Ona w ogóle przedstawia wszystko w tak negatywnym świetle, że ja nie wiem kogo to ma do czego zachęcić. Natomiast ta druga książka, taka ciemna, też swoją drogą krakowski Insignis wydał. Pozdrawiam serdecznie chłopaków!

To jest coś od czego fajnie zacząć przygodę poznawania postaci Steve'a Jobsa. I teraz tak. Przypomniał mi się taki fragment, który gdzieś już pod koniec tej książki wygrzebałem. Pozwolę sobie zacytować jako podsumowanie swoiste tych wyników finansowych, bo faktycznie myślę, że idealnie tutaj pasuje:

Naprawdę wielka firma powinna spełniać trzy warunki – ciągnie Collins, nawiązując do Apple'a. – Po pierwsze, musi osiągać świetne wyniki finansowe. Po drugie, musi wywierać wyraźny wpływ, to znaczy na tyle silny, że gdyby przestała istnieć, trudno byłoby ją zastąpić. Po trzecie, firma musi się cechować długotrwałą odpornością – być w stanie przetrwać kolejne generacje urządzeń, rynków i cykli, i to nie tylko z jednym, konkretnym człowiekiem u steru.

Jak tak sobie to czytam to już jedną taką zmianę przetrwało Apple. To była śmierć Steve'a Jobsa. Tim Cook był już przygotowywany na nią ponad 10 lat wcześniej. Jak można przeczytać chociażby we wspomnianej książce polecam sobie jeszcze raz sięgnąć. Teraz Apple będzie czekała zmiana, której nigdy nie miało swojej historii. Odejście Cooka na emeryturę. Już nie tragiczne, zaplanowane, już na pewno zaplanowane na moment nagrywania tych słów. Życzyłbym sobie i też innymi twórcami indywidualnym i wszystkim nam, żeby pieczę po Cooku przejął John Ternus oczywiście. Z wielu powodów, opowiadałem o tym wielokrotnie

w poprzednich odcinkach. Ale może się tak nie stać. Tak czy owak to będzie kolejny duży sprawdzian dla Apple.

No bo właśnie co innego jest wymyślać kolejne sexy produkty i przekonywać ludzi, że one są sexy rok do roku po prostu. A co innego znaleźć człowieka, który całą tę wizję jeszcze bardziej pociągnie w przyszłość i jeszcze bardziej wykorzysta to, że największą zaletą, to jest moja prywatna opinia oczywiście, ale według mnie największą siłą Apple, która sprawia, że oni są o galaktyki świetlne przed konkurencją, jest i będzie jeszcze długie lata ekosystem w rozumieniu Apple. Czyli po prostu w rozumieniu skali i stopnia tej integracji i magii, którą dzięki temu ta firma uzyskuje na tle innych.

To jest też cała filozofia. Filozofia dbania o firmy, o ludzi w tej firmie. Taką samą zresztą filozofię blisko Apple wyznaje Łukasz, twórca Zbitej Szybki, partnera drugiego dzisiejszego odcinka. Pozdrawiam serdecznie Łukasz! Zachęcam Was przy okazji do wysłuchania mojej rozmowy rzeki z nim, która znajdzie się [w 369. odcinku](#) tego podcastu. Kawał inspiracji, moi drodzy, nie tylko związanej z historią samej marki Łukasza, ale i podejściem jego samego do ludzi i biznesu. Bardzo, bardzo bliskie podejściu Apple i oczywiście zupełnie inna skala, ale co do zasady, dziękuję w ogóle tym z Was, którzy pisali, że to była bardzo ciekawa dla niej inspirująca rozmowa, bo właśnie o to mi w niej chodziło. Mniej o Zbitą Szybkę, a najbardziej o to, żeby pokazać tę drogę Łukasza, bo bez niej by nie było tego, co teraz mamy, jeżeli chodzi o jego firmę i w ogóle o jego osobę. A myślę, że to osoba, którą warto poznać głębiej. I jeszcze raz, jeżeli nie słuchaliście, to zapraszam do przesłuchania 369. odcinka tego podcastu. Właśnie ze względu na historię Łukasza. Bardzo dziękuję Zbita Szybka za partnerstwo przy tym odcinku i poprzednich.


No i cóż, moi drodzy, na koniec obiecania historia jednego z Was.

Pawła, który nagrał głosówkę i postanowił opowiedzieć też w ramach inspiracji o tym, jak zaczęła się jego przygoda z nadgryzionymi sprzętami i technologią ogólnie. Posłuchajcie zatem, a jeżeli chcecie zrobić podobnie, to ślijcie śmiało swoje głosówki na kontakt@boczemunie.pl. Nie gwarantuję publikacji wszystkich, ale jeżeli coś się spodoba, to na pewno się odezwę!

My słyszymy się za tydzień, a ja oddaję głos Pawłowi. Bo czemu nie?

Historię Pawła, co wynika z szacunku do niego, wysłuchaj proszę, [w odcinku](#).

[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]