

10.10.2025 r.



# #414

---

TRANSKRYPT ODCINKA

## Wynajmij czy kup?

Partnerami tego odcinka podcastu są: [iDream.pl](https://iDream.pl) oraz [WeSub S.A.](https://WeSub.S.A.)

[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.***

*Proszę, zostaw opinię na [Apple Podcasts](https://ApplePodcasts) lub na [Spotify](https://Spotify). Twój głos ma znaczenie!*

*Zaczynamy.*

---

[MUZYKA CICHNIE]

[KRZYSZTOF] Czołem Moi Drodzy, witam was bardzo serdecznie w kolejnym odcinku, który dziś poświęciliśmy tematowi wracającemu co jakiś czas, ale w nieco innym, nieco bardziej luźnym ujęciu. Zanim zaczniemy i przedstawię wam moich gości, przypomnę jeszcze, że wszelkie linki do osób, rzeczy i innych spraw, które padną w tymże odcinku, znajdziecie w jego opisie i pod adresem [boczemunie.pl/414](https://boczemunie.pl/414). Tam także namiary na mój [newsletter](#) okołotechnologiczny, który wysyłam w każdą sobotę o poranku, a za zapis na niego otrzymasz ponad 130-stronicowy e-book, który napisałem, aby pomóc ci zaprzęgnąć technologię, z której korzystasz, do pracy dla ciebie. Wprawdzie być może przyda się tej jesieni. A moimi i waszymi gośćmi są dziś ponownie w tym podcaście Mateusz Baryła z [iDream.pl](https://iDream.pl) oraz Piotr Paradowski z firmy [WeSub S.A.](https://WeSub.S.A.) Czołem panowie.

[MATEUSZ I PIOTR] Cześć, witam ponownie, cześć Krzysztof, cześć Piotrek, witam wszystkich.

Cześć wszystkim, dziękuję bardzo za zaproszenie. Bardzo mi miło.

[KRZYSZTOF] Zanim przejdziemy do tego głównego naszego tematu, to chciałbym Was jeszcze, jako nerd technologiczny i geek, zapytać po prostu o wrażenia po ostatniej konferencji Apple i tak ogólnie o kontekst tej jesieni. Mamy nowe systemy, mamy nowe sprzęty. Co tam widać po klientach iDreamu? Może zacznijmy, Mateusz, od ciebie i prywatnie.

[MATEUSZ I PIOTR] Moim zdaniem była to świetna konferencja, bardzo dobrze się bawiłem podczas oglądania, no i bardzo mocno czekałem na nowości i się doczekałem. W końcu mamy coś nowego, czyli iPhone'a Air, który już u mnie, oczywiście, od pierwszego dnia, od godziny ósmej, wylądował w kieszeni. A po klientach klasyka, czyli głównie są pytania i zakupy Pro Maxów, iPhone'ów Pro, AirPods Pro 3 rozeszły nam się chyba w pierwsze 3 godziny otwarcia sklepów, także też widać, że to produkt, na który ludzie bardzo mocno czekali. Air po tej premierze, ale to też dlatego, że dużo ich przyszło do sklepu. Także Apple widać, że mocno stawiało na ten produkt, no i pewnie dalej stawia.

[KRZYSZTOF] A pytanie, jak z podstawową siedemnastką, bo według mnie to będzie hit tej jesieni. Zresztą prywatnie wiesz, że też od was mam ten telefon.

[MATEUSZ I PIOTR] Oczywiście.

[KRZYSZTOF] Narracją zresztą zgodną z prawdą, że ta siedemnastka to w sumie kompletny telefon, nie?

[MATEUSZ I PIOTR] Wiesz co, z iPhone'em 17 będzie to hit sprzedażowy moim zdaniem. Telefon jest kompletny, jest wystarczający dla większości osób. Sam pewnie zdecydowałbym się na niego, gdyby nie model Air. Ale po klientach jeszcze za bardzo nie mogę powiedzieć, jak ta sprzedaż aktualnie będzie wyglądać, bo przyszła ich tak lakoniczna ilość, że oczywiście sprzedało się wszystko, ale nie są to ilości, po których mogę powiedzieć, że już jest to hit. Myślę, że w kolejnych dostawach gdzieś bardziej się przekonamy.

[KRZYSZTOF] Zamykając ten temat na poziomie waszych salonów, że wam, tam na miejscu, ludziom iDreamu będzie prościej doradzić taki iPhone na start, dla w sumie każdej grupy wiekowej, bo wydaje mi się, że mając w portfolio model 16e, wydany wiosną, adresujący potrzeby korporacyjne i powiedzmy sobie osób starszych, no i siedemnastkę nową, to ta dyskusja powinna się uprościć, mogę się mylić.

[MATEUSZ I PIOTR] Tak, line-up jest teraz uproszczony, myślę, że te rozmowy też będą bardziej w kierunku stricte aparatów i wykorzystania ich, no i tych możliwości pro. Jak samo Apple na konferencji przedstawiło swoje produkty, rozgraniczyło je,

dla kogo są, tak samo u nas w sklepie. Myślę, że będzie łatwiej dobrać odpowiednie rozwiązanie absolutnie dla każdego.

[KRZYSZTOF] Czyli ty zdecydowałeś się na Air'a, bo lubisz po prostu coś nowego, co błyszczący.

[MATEUSZ I PIOTR] Oj tak, oj tak. Ja uwielbiam nowości. Zdecydowałem się na iPhone'a Air w kolorze niebieskim. Zdecydowałem się na... akcesorium dedykowane do iPhone'a Air, czyli MagSafe Battery Pack. Nie z obaw, że bateria będzie kiepsko trzymać, po prostu jestem gadżeciarzem. Cokolwiek Apple wypuści nowego, muszę to mieć.

[KRZYSZTOF] Przynajmniej chłopak szczerzy. Piotrek, jak tam u ciebie? Bo ty trochę jesteś na pograniczu dwóch światów. Prywatnie, zawodowo, ale chyba bliżej ci do Cupertino. Powiedz nam trochę o sobie, w ogóle czym się zajmujesz w WeSub i kiedy się twoja przygoda w ogóle z nadgryzionym sprzętem zaczęła? Jesteś tu nową postacią, więc daj się poznać.

[MATEUSZ I PIOTR] Tak, jak najbardziej serduszkami jednak przy jabłuszku gdzieś tam od zawsze. Tutaj jest dosyć ciekawa historia. Pracowałem w iDreamie, od sprzedawcy, gdzieś tam później po rolę w centrali. No i gdzieś tam tak się nakręciło moje życie, że trafiłem do WeSub i jestem opiekunem od formy finansowania w iDreamie. Także współpracuję z osobami, z którymi niekiedy się znamy wiele lat. Piotrek, mój człowiek po prostu to jest. Tak, ja zresztą z Mateuszem kiedyś w Krakowie miałem przyjemność pracować. Mateusz był moim kierownikiem. Także na tyle śmiesznie się potoczyły nasze losy.

[KRZYSZTOF] Ale ja mam pytanie o historię, bo tam zawsze jest ten człowiek w tle i właśnie dlatego mówię, że nigdy nie wiesz.

[MATEUSZ I PIOTR] Trzeba zawsze sobie, nigdy nie wierzyć. Oczywiście, że tak. Dobre relacje trzeba utrzymywać jak najdłużej, no i potem z tego wychodzą fajne rzeczy. Z tego wszystkiego. Ale tak, jeżeli miałbym odpowiedzieć, co u mnie po premierze, no to tutaj podobnie jak Mateusz, ale bym powiedział dokładnie tak samo. iPhone, iPhone Air 256 GB. Tak, też niebieski, zdecydowałem się też na nowość, super smukły i naprawdę aż tak inaczej się go użytkuje, naprawdę w ręce jak całkiem inne urządzenie, nakładka jest dosyć ciekawa, bo ja nigdy nie jestem raczej z wersji beta, więc tutaj trochę mnie zaskoczyła ta nakładka systemu. Jest ciekawa kwestia przyzwyczajenia, ale wydaje mi się, że jest dobrze zoptymalizowana. Liquid Glass dokładnie. A jeżeli chodzi o akcesorium, bo też się zaopatrzyłem, zaopatrzyłem się w bumpera. To iPhone'a 5s, 5.

– Cztery nawet chyba jeszcze.

Czy nawet cztery, tak. Ja akurat pierwszego iPhone'a z bumperem miałem iPhone'a chyba piątka, to była czarna, z tego co pamiętam. Także, także taki powrót trochę retro. Natomiast aż czasem żał by używać w tym etui, przez to jaki ma feeling to urządzenie. Także super jestem zadowolony.

[KRZYSZTOF] Co pokazują nawet takie ciężkie testy, których ja nie przeprowadzam, ale wierzę im na słowo. Zresztą pokazywano też to nawet z rąk wiceprezesa Apple'a w jednym z wywiadów, więc powiedzmy, że to jest super wytrzymała sprawa, chyba właśnie dlatego, żeby ją gołą nosić, w sensie kto co lubi, ale ten Air jest na tyle dziwnym dziwactwem, można powiedzieć, tego roku, tak bardzo odstaje od reszty line-upu, że aż nie chce się go zakrywać, ale to moje zdanie.

[MATEUSZ I PIOTR] Ja na przykład noszę zawsze bez case'a i w tym roku oczywiście też noszę bez case'a i jestem super zadowolony. Zawsze miałem tak przy kupnie nowego telefonu, że przeniosłem te dane i obróciłem go, popatrzyłem, no w sumie... W sumie to samo, tak? Rok temu dodali przycisk do robienia zdjęć, a w tym roku cały czas jestem zachwycony tym telefonem i aż nie czekam na osiemnastkę. Cały czas żyję iPhone'em Air. Nieraz go podnoszę, biorę do ręki, oglądam. Oglądam sobie, jak się mieni, jaki jest cienki, ostatnio potrafiłem leżeć z nim po prostu w łóżku i trzymałem go w ręku. Tak o, takie zboczenie. Albo choroba już. Urządzeń, tak dokładnie, z Androida i z iPhone'a.

[KRZYSZTOF] Fajną masz perspektywę, zazdroścę trochę, może kiedyś sobie taki test też zafunduję. Panowie, przechodząc do tematu dzisiejszego odcinka, bo jakby o wynajmie czy rentalu ogólnie rozumianym urządzeń Apple i nie tylko, nagrano i powiedziano już sporo. Ja bym chciał zacząć od uchwycenia różnicy przede wszystkim w nazewnictwie, tak? Mamy najem, mamy rental, mamy leasing, żeby to uporządkować na początku. No i oczywiście chciałbym usłyszeć coś więcej o ofercie WeSub, ale też z punktu widzenia kilku grup docelowych. Chciałbym, żebyśmy w tej, właściwie to dwóch, żebyśmy w tej rozmowie przyjęli perspektywę po pierwsze przedsiębiorcy, a po drugie Kowalskiego, zaczynając w tej kolejności, tak żeby wyłuskać jakby to, co jest faktycznie zaletą tych form finansowania i zakupu urządzeń dla każdej z tych grup, ale też żeby pokazać różnicę, bo te różnice są. Więc zaczynając, Piotr, może od nazewnictwa. Czym w ogóle się różni najem, rental, leasing i jak do tego podchodzić, no tak wiesz, rozumowo, nie, na początek?

[MATEUSZ I PIOTR] Tak, jeżeli chodzi o rental, rental raczej mi się kojarzy i wydaje mi się, że to jest też taka stricte nomenklatura dla wynajmu krótkoterminowego,

raczej forma albo na zastępstwo, wynajęcie jakiegoś urządzenia albo na jakiś krótki projekt albo po prostu w formie przetestowania. To nie jest usługa, którą my się kierujemy i to, to nie jest nasz klient docelowy. Raczej bym powiedział, że nasze nazewnictwo bliżej jest raczej jako najem lub subskrypcja. Dlatego, że to jest na tyle przemienne i na tyle dużo jest rzeczy zapożyczonych z obydwu tych usług do iDream Rentu, że możemy śmiało w tych nomenklaturach się poruszać. Jeżeli chodzi o to, co mamy z najmu, no to mamy, wiadomo, kaucję. Kaucja to jest jakaś tam forma zabezpieczenia nas jako WeSub po prostu przed ewentualnymi uszkodzeniami urządzeń. A jeżeli chodzi o to, co my mamy na przykład subskrypcji, no to jest to, że nasza usługa jest możliwie elastyczna dla, dla klienta końcowego. Czy to chodzi o to, jakie są opcje na koniec trwania umowy, opcje w trakcie trwania umowy i tak dalej, i tak dalej. Natomiast myślę, że dalej w rozmowie tutaj poopowiadamy sobie o tym. Jeżeli chodzi o leasing, no to leasing to jest po prostu zakup urządzenia w formie takiej trochę jakby ratalnej tylko dla firm, więc, więc troszeczkę się to różni. Wydaje mi się, że najem jest świeższą formą finansowania niż leasing po prostu. Trochę później wszedł na rynek.

[KRZYSZTOF] Powiedzieliście jeszcze taką nazwę iDream Rent. Jak ona ma się do WeSub? Jakby wy jesteście tylko operatorem dla iDreamu. Żeby to też było jasne na samym początku. To już który z panów woli, ale wyjaśnijmy też to.

[MATEUSZ I PIOTR] To ja opowiem. iDreamRent to jest usługa, którą opracowaliśmy razem z iDreamem. Czyli tutaj my jesteśmy po prostu operatorem finansowania. Oferujemy formę finansowania dla klienta końcowego. A iDream jest stroną, która dostarcza sprzęt, no i jest po prostu ekspertem w swojej dziedzinie, czyli w produktach Apple. Klient przychodzi do iDreamu, no i jeżeli się zdecyduje na iDream Rent, to sprzęt dostarcza mu iDream. iDream jest w stanie skonfigurować mu urządzenie, wybrać urządzenie do jego potrzeb. A my tylko, tak naprawdę tylko kwitujemy to wszystko umową i klient nam co miesiąc płaci za korzystanie z danego urządzenia lub urządzeń.

[KRZYSZTOF] Dobra, to otwierając teraz po kolei ten, ten temat, zacznijmy od takich podstawowych zalet tego modelu z perspektywy firmy i perspektywy klienta w tej kolejności. Ktoś już tę firmę posiada i od JDG tutaj też wchodzi, oczywiście, w grę, bez względu na skalę, to jakby co jest dla niego najważniejsze w kontekście wypożyczenia, tak, wynajmu, versus zakup, a co jest dla Kowalskiego, albo co może być taką zaletą. To może, Mateusz, zacznijmy z perspektywy firmy?

[MATEUSZ I PIOTR] — Wiesz co, ja mogę się wypowiedzieć z perspektywy firmy i wynajmu na firmę, ponieważ jestem korzystającym właśnie z takiego rozwiązania

już drugi rok tak naprawdę, czyli można powiedzieć, Piotrek, że jestem waszym stałym klientem. — Tak, to ciekawe. — W tamtym roku wynająłem iPhone'a 16 Pro, bardzo mi się spodobała ta forma finansowania. Gdzieś tam w mojej głowie działa to dokładnie tak jak w Stanach Apple Upgrade Program, czyli biorę iPhone'a 16 Pro, korzystam z niego rok, oddaję go i kupuję sobie w dzień premiery najnowszy sprzęt w tym roku. Dzięki temu mam optymalizację podatkową. Są koszty dla firmy, a dzięki niskiej racie mogę sobie pozwolić na to, żeby właśnie co roku mieć najnowszy sprzęt, co myślę, że dla gadżeciarza jest dosyć istotną kwestią.

[KRZYSZTOF] Tutaj jeszcze warto dopowiedzieć, bo chyba, że się mylę, to mnie poprawcie, ale o wspomnianej optymalizacji podatkowej w kontekście miesięcznym, no albo kwartalnym, jak kto tam płaci, a to co do zasady faktury dostajesz za to, że wynajmujesz to urządzenie, faktury VAT oczywiście.

[MATEUSZ I PIOTR] Tak, dostaję faktury i to faktury na usługę wynajmu. Tak Piotrek?

— Tak, tak, no i co jest, co jest, tutaj myślę, że ty sobie możesz dopowiedzieć, co do tych faktur, bo...

[KRZYSZTOF] To może być takim, wiecie, ważnym, ważnym aspektem dla każdego przedsiębiorcy w kontekście tego, że się skupia na tym, żeby nie kupić jednorazowo. No bo umówmy się, jednorazowo też to jest fajna optymalizacja, bo kwota jest większa, no nie? I bardzo często to odpowiada pewnej grupie przedsiębiorców, więc dla każdego coś dobrego, ale no ci, którzy się decydują na wynajem, no jakby mają tę korzyść rozłożoną w czasie, nie?

[MATEUSZ I PIOTR] Dokładnie, jest stały miesięczny koszt, oprócz tego tak naprawdę nie ma jakiegoś wkładu własnego typu opłata początkowa, czy na koniec opłata jakaś końcowa, no chyba, że zdecydujemy się na wykup, aczkolwiek w moim przypadku, gdzieś tam po moich obliczeniach, analizach, najbardziej opłaca się co roku wymieniać i cieszyć się.

[KRZYSZTOF] Super, że to też mówisz wprost. Piotr, to od razu proszę, żebyś się odniósł i odniósł się również do twoich słów sprzed chwili a propos tej kaucji. Gdzie ona ma tu miejsce w takim, w takim razie w tej strukturze kosztu?

[MATEUSZ I PIOTR] Tak, doprecyzowując, no to jedynym kosztem dla klienta B2B na start jest uiszczenie kaucji. Niezbyt, nie jest super wysoka, jest to 10% wartości urządzenia od kwoty netto, czyli no jest to ułamek ceny tak naprawdę od finalizacji. Ja za iPhone'a Air płaciłem 440 złotych. Także, także to jest jedyna, jedyna opłata. W stu procentach zwrotna po, po zwrocie urządzenia do nas, więc te środki są,

wracają do klienta, jeżeli oczywiście nic z urządzeniem nie wydarzy się w trakcie używania. I na to nie ma żadnej faktury, czy tam jest po prostu nota księgową chyba, tak? Nie ma żadnej faktury na wkład. Tak, dokładnie. Wystawiamy notę księgową. Tutaj też dla uproszczenia procesów księgowych, ale jeszcze taka zaleta gdzieś mi przechodzi bardzo do głowy, no bo wiadomo, myślimy też w proporcjach JDG, natomiast naszym takim core'em to są mikroprzedsiębiorstwa. No i powiedzmy, że te mikroprzedsiębiorstwa zatrudniają do tych dziesięciu osób i dla takich firm ogromną zaletą jest zachowanie płynności finansowej. Dlatego, że w momencie wymiany urządzeń dla pracowników, powiedzmy potrzebujemy wymienić pięć, pięć pakietów urządzeń, telefon plus komputer, no to jest to wydatek kilkudziesięciu tysięcy złotych, tak jednorazowo. Natomiast w formie wynajmu jedyne co jest do zapłaty to to zamek tej kwoty w ramach kaucji, a następnie po prostu opłacamy sobie miesięczną opłatę za korzystanie. Dostajemy jedną fakturę z jedną pozycją. To też jest w ramach uproszczenia procedur księgowych, więc nie musimy ciągle rejestrować nowych faktur czy, czy opisywać ich w jakiś tam uciążliwy sposób, jest to zrobione maksymalnie wygodnie dla klienta końcowego.

[KRZYSZTOF] No tak, wyobrażam sobie, że jak ktoś ma tych 10 pracowników i miałby 10 faktur osobno wprowadzać, no to by było trochę zamieszania, więc fajnie, że to mówisz. No, fajnie, fajnie. A z punktu widzenia Kowalskiego w takim razie, bo z nim...

[MATEUSZ I PIOTR] Myślę, że jeszcze zalet jest kilka z punktu widzenia przedsiębiorcy, ponieważ to jest dla mnie przynajmniej główna różnica między wynajmem na firmę a wynajmem dla osoby prywatnej. Też pod kątem iPhone'a Air dużo osób pytało mnie, czy nie boję się baterii i tak dalej. I moja odpowiedź tutaj zawsze była taka, że słuchaj, ja kupuję telefon z wynajmem na firmę, a w wynajmie na firmę mam taką opcję, że przy umowie na 12 miesięcy, po 6 miesiącach mogę wymienić sprzęt. Czyli jeżeli ten iPhone Air rzeczywiście będzie miał kiepską baterię, męczę się z nim 6 miesięcy, po 6 miesiącach wybieram sobie na przykład 17 Pro albo Pro Maxa. I zmieniam po sześciu miesiącach urządzenie, znowu się cieszę z czegoś nowego. Także to jest jeszcze taki niesamowity plus wynajmu na działalność.

[KRZYSZTOF] Piotr, a powiedz mi w kontekście tego, co Mateusz powiedział, zdarza wam się spora liczba takich wymian po pół roku? W sensie ludzie z tego korzystają w firmach? Bo wyobrażam sobie, że no jakiś tam fan technologii pewnie by sobie mógł nawet i z tego skorzystać, wiesz, dla siebie, nie, żeby sobie procesować inny model z line-upu, ale no ciekawy jestem w skali firmy, nie, bo to dosyć ciekawa opcja.

[MATEUSZ I PIOTR] Tutaj jak na każde pytanie muszę odpowiedzieć, to zależy, ponieważ... Właśnie zależy od przedsiębiorstwa. Zdarzają nam się firmy, które wymieniają co pół roku, natomiast raczej wymieniają pojedyncze modele. Z racji tego, że wiadomo w firmach dochodzi do rotacji, dochodzi do zatrudnień albo na przykład jedna osoba się w jakiś tam sposób delikatnie przebranżawia i na przykład już MacBook Air nie starcza i pasuje wziąć MacBooka Pro, więc jakby to jest, to jest taki, taki nasz, tak, to jest nasz gest w stronę klienta, żeby może to przetestować. Na przykład mogę podać case, jeden z klientów, który jest grafikiem 3D, stwierdził, że przetestuje sobie iPada 13-calowego, tego Pro najmocniejszego, czy, czy będzie dla niego odpowiedni do pracy w tym, co robi na co dzień. No i po pół roku okazało się, że jednak to, to nie spełnia jego oczekiwań i potrzebuje czegoś troszeczkę mocniejszego. No i zdecydował się na wymianę na MacBooka szesnastocelowego. Więc my też nie klasyfikujemy tej wymiany, że ona musi przebiegać w taki sposób, że tylko i wyłącznie możemy wymienić iPhone'a 16 na 17 albo i tak dalej, i tak dalej. Możemy wymienić iPada na komputer, komputer na iPada i tak dalej, i tak dalej, naprzemiennie.

[KRZYSZTOF] Oczywiście tutaj ta różnica w kontekście opłaty miesięcznej będzie pewnie w jakiś sposób wyliczona proporcjonalnie, ale też w kontekście tej zbiorczej faktury niczego to nie zmienia, jej po prostu kwota się zmieni, tak?

[MATEUSZ I PIOTR] Tak, dokładnie. U nas jest to też dosyć łatwy sposób przeprocesowane, ponieważ wymianę procedujemy w formie zawarcia nowej umowy, a tamtą sobie u nas w systemie przedwcześnie jakby dajemy taką informację, że doszło do wymiany, więc to jest ten bardzo prosty proces.

[KRZYSZTOF] Dobra, dopytuję tak dlatego, że wydaje mi się, że z punktu widzenia przedsiębiorcy to są takie pierwsze myśli, które się w głowie mogą pojawiać w kontekście ewentualnych wątpliwości, a okazuje się, że tutaj w kontekście wspomnianej rotacji pracowników może to być całkiem ciekawa opcja i wyciągnięcie faktycznie dłoni w kierunku, w kierunku klienta, którym jest w tym przypadku firma. Jeszcze sobie pogłębimy ten aspekt za chwilę, natomiast chciałbym teraz rzucić na stół właśnie perspektywę drugą, czyli perspektywę Kowalskiego, który kosztów nie optymalizuje, więc rodzi się zasadne pytanie, oprócz wycięcia z tego worka jakby owych Kowalskich wszystkich fanów Apple i fanboyów i nerdów technologicznych, którzy być może chcieliby sobie tam testować te sprzęty, a niekoniecznie mają pełną kwotę, o zalety dla, dla zwykłego zjadacza chleba, no nie? Tej formy finansowania. Mateusz, jak to wygląda z perspektywy rozmów z klientami w salonach? Bo pewnie trochę osób przychodzi i pyta o to.

[MATEUSZ I PIOTR] Pewnie. Wiesz co, tutaj stawiamy głównie na tę elastyczność i wygodę, spłacimy się później urządzenia, czyli korzystamy, oddajemy, nie martwimy się później odsprzedażą, utratą wartości. Dalej biorąc za przykład iPhone'a Air, czyli nowy, niepewny produkt, nie wiadomo jak rynek wtórny zareaguje później na cenę tego telefonu, kupując coś takiego w wynajmie, nie martwimy się w ogóle o to, czy spadnie z ceny i sprzedamy go za rok za połowę wartości, czy za 40%. Tutaj płacimy stawkę, którą ustalimy na początku sobie z WeSub i w ogóle się tym nie martwimy, więc myślę, że to jest taki główny argument dla zwykłego Kowalskiego.

[KRZYSZTOF] A czy zwykły Kowalski, w takim razie, Piotr, skoro użyłeś terminu subskrypcja, kojarzonego z obecnym pokoleniem i społeczeństwem, to w takim razie, czy taki Kowalski może zrobić tę subskrypcję dla siebie tak, no bo jego faktury już nie obchodzą, no nie, to nie firma. Czy może ją zrobić tak, że na przykład ta kwota jest ściągana z konta automatycznie miesięcznie, czy jeszcze nie?

[MATEUSZ I PIOTR] Takie pytanie. Jeszcze nie, natomiast bardzo słuchamy rynku, staramy się i z feedbackiem, które otrzymujemy od naszych klientów. To też jest relatywnie świeży produkt, więc staramy się go dostosowywać i w naszych planach gdzieś w głowie mamy taki pomysł, żeby można było dodawać kartę kredytową, debetową do do ściągania tych opłat. Mamy też kilka pomysłów, jeżeli chodzi o jeszcze uelastycznienie oferty albo jakiś telefon zastępczy. Natomiast raczej, raczej mówię o tym, w jaki sposób widzimy rozwój tej technologii, tej oferty dla, dla klienta końcowego. Na ten moment w iDreamie klient indywidualny ruszył, oferta dla niego ruszyła, wydaje mi się, że w połowie zeszłego roku, czyli jesteśmy powiedzmy rok po, po takiej oficjalnej premierze tej typu, tego typu oferty finansowania dla, na klientów indywidualnych i widzimy taką zależność, że ci klienci bardzo się tym interesują, że oni do, do technologii podchodzą w formie takiej użytkowej, że oni chcą korzystać z technologii, a niekoniecznie ją posiadać, ponieważ tak jak właśnie Mateusz wspomniał, niekiedy posiadanie zaczyna stawać się trochę wadą, no bo powiedzmy mamy ten telefon, chcemy wymienić sobie na nowy, ten stary telefon nam gdzieś tam zalega. Prawdopodobnie rzucają go gdzieś do szuflady z myślą, że no dobra wystawimy sobie go na jakimś marketplace i nie wiemy, jak rynek zareaguje, tak jak były na przykład case'y z poprzednimi modelami, że nagle tam ceny poprzednich modeli. Dokładnie, bardzo spadły w dół. Wtedy rynek tych używanych urządzeń bardzo spadł. Także nie jest jakaś tam...

[KRZYSZTOF] ...może być teraz z szesnastkami zeszłorocznymi po premierze siedemnastki podstawowej, więc prawdopodobnie ta historia może się powtórzyć. No tak, no jakby to jest kwestia indywidualna też, no nie? Są osoby, które mają

potrzebę posiadania i, i po prostu, no nie zmieni nikt tego i żadna oferta. Są osoby, pokoleniach takich wchodzących teraz na rynek pracy, dla których w ogóle subskrypcja, wynajem, najem jest tak oczywistą formą finansowania różnych aspektów życia i ogarniają to i jakby nie mówię tu o przypadkach skrajnych, że ktoś sobie z tym nie radzi, tylko o takich osobach, dla których jest to tak normalne, że po prostu jest to ich rzeczywistość i no też musimy być na to otwarci i też to rozumieć, no nie? I wydaje mi się, że wtedy, biorąc pod uwagę jeszcze takie zalety też dla Kowalskiego tej formy finansowania, jakimi są niewątpliwie serwis, to jeszcze zaraz Mateusz więcej o tym pewnie powiesz, ubezpieczenie tego jakby amortyzacja, o której już wspomniałeś też w kontekście odsprzedaży, no może być czymś po prostu oczywistym, nie? No i takie czasami.

[MATEUSZ I PIOTR] — Tak, ja jeszcze często spotykam się, jak już wybierzemy z klientem dany model, to klienci pytają mnie, który kolor wybrać. Niech mi pan powie, który później się lepiej sprzeda, jak będę chciał wymienić. I klienci nieraz rezygnują, powiedzmy teraz mamy 17 super pomagających w oranżowym kolorze, ale klienci już mają z tyłu głowy, czy to będzie łatwo sprzedawalne. I tutaj też pozbywamy się już tego problemu, bo nie będziemy musieli martwić się o odsprzedaż tego telefonu. I ewentualne zrezygnowanie z koloru, który nam się podoba, na rzecz racjonalnego wyboru, który będzie łatwo sprzedać.

[KRZYSZTOF] Z jednej strony Piotr mówi o tym utylitarnym, narzędziowym podejściu do technologii. To dobrze w ogóle słyszeć, że społeczeństwo się w tym kierunku zmienia, bo gdzieś mi jest to tam bliskie. Z drugiej strony też o zachowaniu swoich właśnie rzeczy, które są chyba najważniejsze w tym, żeby jakichkolwiek fans tej technologii mieć. No i tutaj fajnie się to uzupełnia. Piotr, natomiast chcę dopytać jeszcze a propos perspektywy Kowalskiego o kwestie no też ekologii oczywiście, bo ona się tutaj pojawia. No też tutaj mamy ją zaadresowaną, nie? W sensie nawet jeżeli się z tym telefonem coś stanie, to wy się jako WeSub tym zaopiekujecie, no nie? Po oddaniu tego, po zakończeniu umowy.

[MATEUSZ I PIOTR] Tak, oczywiście u nas wszystkie urządzenia, które wracają po danym cyklu wynajmu, czy to będzie rok, dwa lata, bo to też czasem są przedłużone cykle. Natomiast jeżeli wracają do nas te urządzenia, one zawsze są weryfikowane przez autoryzowany serwis. I jeżeli jest taka konieczność, to są przywracane do takiego stanu, powiedzmy jak nowe, no takie może jak nowe, no wiadomo, i są jakieś delikatne ryski na obudowie, no to nie wymieniamy całego korpusu, ponieważ my te telefony potem przywracamy do obiegu. Jakby cały nasz model biznesowy opiera się o tę ekonomię cyrkularną i ta oferta potem urządzeń odnowionych jest kierowana w stronę klientów, którzy nie potrzebują najnowszego

urządzenia, nie mają takiej potrzeby, no i mogą sobie pozwolić na po prostu delikatnie tańsze urządzenia.

[KRZYSZTOF] Jest też tak, że na przykład część tych, bo jak już grasz o otwarte karty, to dopytam, bo mało jest takich filmów oferujących wynajem, które tak transparentnie do tego podchodzą, więc pogłębię ten temat, jeżeli pozwolisz. Gdyby się zdarzyło tak, że... Jakiś zbiór Kowalskich i Smithów oddaje po wynajmie nie indywidualnym jakąś paczkę tych urządzeń, one są oczywiście w ramach tego obiegu zamkniętego odnawiane, to być może też, tak sobie myślę, że ich odbiorcami mogą być później też klienci biznesowi, bo na przykład takiej korporacji czy większej firmie może być wszystko jedno, ważne żeby działał, no nie był potłuczony ten telefon, tak, a to też optymalizacja kosztów, pewnie tak też sobie to rotujecie, nie?

[MATEUSZ I PIOTR] Tak, oczywiście, natomiast my kierujemy to do całego spektrum klientów, czyli od klientów indywidualnych po wielkie przedsiębiorstwa, ale tak, wielkie przedsiębiorstwa bardzo często zdarza się, że biorą takie urządzenia właśnie w ramach urządzeń służbowych. No bo też jakby powiedzmy iPhone 16 w tym roku to nie jest stare urządzenie i jak najbardziej nadaje się do używania w ramach telefonu służbowego. No ja służbowy mam w ogóle jeszcze 12 mini i świetnie się na tę rolę sprawdzam.

[KRZYSZTOF] Mamy też oczywiście 16e, które jest gdzieś tam dedykowane firmom na telefon służbowy, ale też pracownikowi trochę łatwiej jest powiedzieć, że "ej, ale dostaniesz nie 16e, tylko na przykład szesnastkę". No i jakby masz dwa aparaty, no nie, jakby ta dyskusja faktycznie jest też z różnych stron do ugryzienia. Mateusz, chcę jeszcze podpytać o serwis. Bo pewnie też klienci, i biznesowi znowu teraz, i godząc ich z przedsiębiorstwami, pewnie poruszają ten temat, decydując się na wynajem, nie? W jednym czy drugim spektrum jakby grupy docelowej. No bo serwis jest ważny, a co, jak się coś stanie?

[MATEUSZ I PIOTR] Oczywiście, jak się coś stanie z urządzeniem, które zakupimy jako nowe w iDream, no bo o tym rozmawiamy, ona ma oczywiście pełną roczną gwarancję od Apple i jest naprawa realizowana w naszym autoryzowanym serwisie premium. A jeżeli stanie się coś mechanicznego, no to oczywiście każdy sprzęt jest ubezpieczony przez WeSub i zależnie od tego, jaką opcję wybierzemy, mamy udział własny 30 lub dziesięć procent w naprawie szkody, prawda, Piotrek? Tak, dokładnie, oferujemy dwa pakiety ochronne. Już w podstawowej cenie wynajmu ten podstawowy pakiet jest zawarty, czyli ten, w którym klient płaci na ewentualną szkodę tylko trzydzieści procent. Jeżeli zdecyduje się klient rozszerzyć ten pakiet o,

o ten safe up plus, to wtedy pokrywa tylko 10% wartości. Więc tak, żeby doobrazować jak wyglądają koszty w przypadku, gdyby zbił się wyświetlacz i autoryzowany serwis wyceni go na tysiąc złotych, to klient w podstawowym pakiecie pokryje tylko trzysta złotych, a w rozszerzonym tylko do 100 złotych. Dokładnie, a w przypadku kradzieży czy, czy, czy zgubienia to, to już chyba ulica pokrywa całą kwotę, prawda? Przy zgłoszeniu na policję. Już w tym podstawowym pakiecie jest ochrona od kradzieży, natomiast my jedyne co potrzebujemy to to jakąś notatkę policyjną. musimy przedstawić do, do ubezpieczalni, że taka, taka sytuacja miała miejsce. Natomiast tutaj po prostu jeżeli doszłoby do takiej sytuacji, no to to my wymieniamy urządzenie klientowi, a sprawę zgłaszamy do ubezpieczalni.

[KRZYSZTOF] I tutaj oczywiście bezkosztowo jest ta wymiana. Po prostu dostaje w ramach trwającego cyklu wynajmu na te urządzenia. Super. To jeszcze warto myślę podpytać, tak jak sobie rozmawiam z ludźmi o różnych formach finansowania i ze słuchaczami też dosyć często, to warto podpytać moim zdaniem jeszcze o taką kwestię, bo serwis mamy już omówione, amortyzację też mamy omówione, ubezpieczenie i tę kwestię związaną z cash flow, a co ze zdolnością kredytową i firmy i Kowalskiego? Czy podpisanie takiej umowy jest na przykład weryfikowane przez was w BIK-u w jednym i drugim przypadku, czy nie? Jak to wygląda?

[MATEUSZ I PIOTR] To tak, rozbijając to na dwóch klientów, klient B2B, klient biznesowy nie ma żadnego wpisu do do BIK-u, jest to umowa jakby takiej współpracy między, między nami WeSub a klientem, więc w żaden sposób nie rejestrujemy tutaj klienta w ramach, w ramach umowy wynajmu. Natomiast jeżeli chodzi o klienta indywidualnego, to tutaj z wielu korzystamy z banku. Na pewno dlatego, że, że banki mają dużo lepsze możliwości scoringowe. Są też bardziej wiarygodne. Są dużo bardziej wiarygodne instytucje jednak. I jeżeli chodzi o klienta indywidualnego, to w ramach tej subskrypcji, tego wynajmu, klient musi wziąć kredyt ratalny, to jest kredyt 0% i jest w ramach jakby naszego całego procesu, czyli klient po przejściu przez proces u nas z podpisaniem umowy zostaje od razu przekierowany na stronę banku i tam musi przejść przez ratalny. Natomiast tak, weryfikacyjny dokładnie. Natomiast kredyt, wiadomo, to jest, to jest wynajem, czyli klient nie spłaca tutaj, spłaca jakąś część wartości urządzenia. Teraz, jak tak przeliczałem, to jest to w granicach czterdziestu, czterdziestu pięciu procent wartości urządzenia. Czyli klient biorąc telefon wynajmie, powiedzmy tego iPhone'a Air, no to zamiast brać kredyt na 5300 złotych, bierze kredyt na tam niecałe 2000 złotych, prawda?

[KRZYSZTOF] No właśnie, miałem o to zapytać, kwota kredytu jest kwotą obejmującą wszystkie transze trwającej umowy najmu, okej.

[MATEUSZ I PIOTR] Tak, dokładnie, a jeszcze nawet trochę lepiej, bo jeszcze w te transze jest wliczona kaucja. Dlatego, że my od klienta indywidualnego nie pobieramy tej kaucji na start. Ona jest rozbita na 12 miesięcy. — Czyli fajnie, bo po 12 miesiącach dostajesz bonus na konto. — Tak. — Jeszcze taką ukrytą nagrodę za wynajem. — Taki kredyt. — Tak, można sobie to tak tłumaczyć.

[KRZYSZTOF] Takiej retoryki panowie akurat należy unikać, ale co do zasady, no, taki jest fakt. Można to sobie później przeznaczyć na przykład na odnowienie tej kolejnej rzeczy, chociażby na akcesoria, no jest to jakiś pomysł. To już mamy wyjaśnioną tę zdolność kredytową, jest to też jakaś opcja dla osób, które na przykład budują zdolność kredytową, nie? planując zaciągnięcie hipoteki, są dosyć młode, no to to nie jest już na przykład, nie wiem, branie telewizora na raty tylko po to, żeby po prostu je spłacić jak najszybciej, jakby no właśnie ten scrolling sobie podciągać w górę, tylko znowu, to utilitarne podejście, no bo telefonu raczej potrzebuje każdy, nie? Więc jeszcze sobie tak myślę, że z perspektywy młodej osoby, młodego Kowalskiego, może to być też jakiś argument za tym. Tak teraz sobie na to wpadłem, bo kiedyś też w takiej sytuacji byłem i faktycznie czasami, no, zbudowanie tej historii kredytowej dla osób, które no niekoniecznie są turbo gadżeciarzami i potrzebują wszystkiego, a jeszcze były wychowane w takim, wiecie, kredytowym modelu kupowania "zastaw się, ale się postaw", nie? Może być trudne, a tutaj no jakby jest to coś takiego jak telefon, nie? Tak oczywistego.

[MATEUSZ I PIOTR] Tak, no i obciążenie też jest sporo niższą kwotą niż wartość całego urządzenia.

[KRZYSZTOF] Dokładnie, no plus mamy to ubezpieczenie w razie W i tak dalej, i tak dalej, nie? Więc, więc to też zmienia tę optykę na, na całą tematykę kredytu, nie?

[MATEUSZ I PIOTR] No tak, jeżeli, jeżeli, to jak jeszcze mogę wtrącić, jeżeli mówimy o liczbach, no to przykładowo... bo taki iPhone 16e to jest kredyt na tysiąc złotych, więc wiadomo, łatwiej jest dostać kredyt na tysiąc złotych niż na prawie trzy tysiące złotych.

[KRZYSZTOF] No właśnie, no właśnie, zwłaszcza z perspektywy młodej osoby. Dobra, słuchajcie, to jeszcze kwestia jedna, to już zapytałem o tę zdolność, a co jeżeli znowu przedsiębiorca, tak, znowu wracamy do tego pierwszego worka klientów. Ma przestój, Piotrek, albo no nie wiem, nie ma chwilowo płynności. Czy wy się otwieracie na dogadanie się w takiej sytuacji, na przykład na scrolowanie,

wstrzymanie na chwilę tych kosztów najmu, czy no po prostu jest to ryzyko, które każde przedsiębiorstwo i firma bierze na siebie, bo różne są podejścia?

[MATEUSZ I PIOTR] Przez to, że jesteśmy relatywnie nie taką dużą firmą, nie jesteśmy typową korporacją, podchodzimy do każdego naszego klienta jako takiego partnera biznesowego, więc zdajemy sobie sprawę, że mogą być różne sytuacje losowe, takie jak właśnie przestoje i zawsze takie sytuacje dogadujemy po prostu indywidualnie. W ramach tego, jak nam się współpracowało i tak dalej, jakie to są urządzenia.

[KRZYSZTOF] Czyli to nie członkowie, tylko na przykład ty, do którego można się odezwać.

[MATEUSZ I PIOTR] Tak, oczywiście, tym bardziej każda kwestia taka nietypowa jest weryfikowana w sposób indywidualny.

[KRZYSZTOF] No dobra, to myślę sobie o obu znowu tych grupach, stawiając się w nieswoich butach. I jestem studentem, studentką albo wykładowcą. Apple ma różne programy finansowania dla edukacji. Jak to się ma, Mateusz, do sposobu finansowania takiego jak wynajem indywidualny, albo nie indywidualny, tylko dla przedsiębiorcy, no bo wykładowca też może firmę mieć, nie? Czy to się w ogóle jakoś łączy? Jak to wygląda, bo myślę, że ktoś by sobie mógł zadać trud pomyślenia, że hmm, a może tu się da jeszcze większą optymalizację zrobić, gdy spełniam te warunki zniżek edu. Jak to jest?

[MATEUSZ I PIOTR] — Tak, oczywiście obsługujemy klientów edukacyjnych, zarówno studentów, jak i wykładowców. Tutaj w grę wchodzi, akurat nie w przypadku telefonów czy zegarków, ale w przypadku komputerów i iPadów wchodzi zniżki edukacyjne. Każda osoba uprawniona do skorzystania z tej zniżki ją dostaje i oczywiście odpowiednio niższa kwota wchodzi później w najem. Więc ten najem dla sektora edukacji automatycznie będzie tańszy na niektóre urządzenia.

[KRZYSZTOF] W ogóle o edukacji nagraliśmy wspólnie parę odcinków, ja wam podlinkuję w opisie do tego aktualnie słuchanego te materiały, bo tam jest taka piguła wiedzy od A do Z, jak też będąc instytucją edukacyjną przejść ten proces zakupu do siebie sprzętów Apple, czy ich wynajęcia, ale także kiedy się jest studentem, jak to można sprytnie zrobić.

[MATEUSZ I PIOTR] Z kolegami z pracy, Andrzejem, prawda?

[KRZYSZTOF] Z Andrzejem też i jeszcze...

[MATEUSZ I PIOTR] Z Krzyśkiem. Tak, z Krzyśkiem jeszcze właśnie. Tak, tak, tak, tak, tak. Także też zapraszam na ten odcinek, też słuchałem, bardzo fajnie. Moi koledzy, pozdrawiam.

[KRZYSZTOF] Też geekowie technologiczni tacy, że można by godzinami gadać, to swoją drogą.

[MATEUSZ I PIOTR] Takich macie w tym iDreamie.

[KRZYSZTOF] Dobrze, Piotrek. Jeszcze chciałem ciebie podpytać o jedną rzecz, bo zbliża się ten okres taki mocno, można powiedzieć, święto konsumpcjonizmu. Ja mam na to lekką alergię, ale to ja. Natomiast zastanawiam się, czy wy widzicie wzmożony ruch na przykład w ostatnim kwartale roku w kontekście wynajmów w obu grupach, o których dzisiaj rozmawialiśmy. Czy to się rozkłada? Z ciekawości pytam po ludzku, czy to się rozkłada mniej więcej po równo w trakcie całego roku?

[MATEUSZ I PIOTR] Wzmożony ruch wiadomo zauważamy, ponieważ no bazujemy na całym takim ruchu we wszystkich kanałach z iDreamu, więc jako, że, że jest premiera, no to, no to też jest wzmożony ruch. Natomiast ja bym to rozbił. I w ogóle dwoma najgorętszymi okresami to jest polskie Q4 i Q1. Zawsze wtedy jest jednak największy ruch i to jest tak, że Q4 no to wszyscy robią zakupy, a Q1 przedsiębiorcy robią zakupy.

[KRZYSZTOF] To prawda, bo, bo półki jeszcze mają, mają możliwość niepłacenia dochodowego, no to prawda. Ciekawe, ciekawe. Ja lubię o takie smaczki dopytywać, bo zawsze gdzieś to pokazuje też, jak cały, inaczej, jak wycinek społeczeństwa, spektrum tego całego społeczeństwa mniej więcej podejmuje te decyzje, mnie takie rzeczy socjologicznie ciekawią, więc nie byłbym sobą, gdybym nie dopytał. No dobrze. Panowie, czy coś jest jeszcze, co tutaj nie padło? Co może być wisienką na torcie, albo fajnym planem na przyszłość? Piotr, jeżeli chodzi o was jako WeSub, oprócz wspomnianych planów dotyczących ułatwienia tej subskrypcji, o czym by warto tu jeszcze dzisiaj wspomnieć, takiego nietuzinkowego? Czy wyczerpaliśmy temat?

[MATEUSZ I PIOTR] Myślę, że wyczerpaliśmy temat. Opowiedziałem o wszystkim, o czym... o czym chciałbym opowiedzieć, to na pewno. Natomiast tak, to też warto brać pod uwagę, że jesteśmy w fazie takiego dostosowywania się możliwie jak najbardziej do rynku i myślę, że ta transformacja w ogóle całego rynku będzie miała miejsce. Raczej takie moje subiektywne zdanie jest takie, że najem, czy właśnie subskrypcja, tutaj na przykład nie możemy tego nazywać, będzie coraz bardziej powszechną formą zakupu urządzeń, co też mnie w jakimś tam stopniu cieszy, bo,

bo, bo ja sam zobaczyłem w tym dużo pozytywów, sam jestem użytkownikiem, no ale to myślę, że... Jako pracownik WeSub to też nikogo nie zdziwi, nie będzie to jakieś niesamowite odkrycie, dokładnie.

[KRZYSZTOF] Bardzo za to dziękuję, Piotr. Mateusz, to jeszcze tobie pozwolę domknąć taką piękną klamrą, a mianowicie zadając ci pytanie, co można, drogi przyjacielu, wynająć?

[MATEUSZ I PIOTR] Wszystko. Dziękuję, pozdrawiam. Absolutnie wszystko można wynająć moi drodzy, zaczynając od produktu Hero, czyli komputera, telefonu, iPada, biorąc pod uwagę też akcesoria do tych sprzętów, możemy się zaopatrzyć finansując to wszystko WeSub, AirPods również, no Piotrek jest świetnym przykładem, bo właśnie AirPods Max, przynajmniej z tego co wiem. Też do telefonu, przejściówka do komputera, Smart Cover do iPada, absolutnie wszystko wchodzi w grę.

[KRZYSZTOF] I od razu dopowiesz jeszcze, Piotrek, jeszcze tak dla potwierdzenia, bo pewnie nie by się to w głowie urodziło teraz, więc może komuś się też ze słuchaczy pojawiło. Wzięli taki pakiet, nie? Albo będąc firmą, albo Kowalskim, wszystkiego, tak? I potem to oddali i chcieli sobie wymienić na nowszy model, to wy również zapewniacie zgodną z zasadami utylizację chociażby takich etui. Bo myślę, że to jest dosyć taki temat, który trochę tabu stanowi. Jak to jest?

[MATEUSZ I PIOTR] Tak, jak najbardziej mamy... mamy całą procedurę utylizacji akcesoriów, no bo wiadomo, urządzenia do nas wracają, więc my też te urządzenia przepuszczamy przez serwis, który musi zweryfikować stan urządzenia, no a bez zdjęcia etui czy zdjęcia szkiełka hartowanego nie da się zweryfikować w stu procentach takiego stanu, więc, więc tak, my utylizujemy akcesoria, a też dopowiem, jaki był zamysł w ogóle tego wszystkiego. Chcemy podchodzić komplementarnie do klienta i zdajemy sobie sprawę, że klient może chcieć mieć etui nie dla samego faktu, że boi się urządzenia, ale na przykład wygodniej jest dla niego, albo chce mieć jakiś kolor dodany do tego urządzenia. Też z tej perspektywy po prostu decydujemy się na finansowanie tak naprawdę wszystkiego, co jest dostępne w iDreamie. Superowo, dopytałem o to, bo to się często pojawia i stanowi taki jakby trochę temat tabu, a to już absolutnie tabu nie powinno być na tym poziomie.

[KRZYSZTOF] Choćby patrząc na cele globalne Apple'a samego, ale też na czasy, w których żyjemy, to dajcie spokój. Już trzeba o to pytać i trzeba na te pytania o ekologię odpowiadać wprost. Mateusz, coś jeszcze na koniec?

[MATEUSZ I PIOTR] — Tak, jeszcze na koniec warto by było powiedzieć chyba jakie klient ma opcje właśnie kończąc wynajem, bo nie zawsze trzeba ten sprzęt oddać i wymieniać na nowy. To jeszcze dopowiedzmy, Piotrek. Tak, to jest bardzo częsta obiekcja klientów, którzy właśnie przychodzą i mówią, że no dobrze, ale oni nigdy nie będą właścicielem tego, tego urządzenia. No i z racji tego, że mówimy o tej elastyczności od początku naszej rozmowy dzisiejszej, to ta elastyczność jest dla klienta pod koniec trwania umowy, bo klient ma tak naprawdę cztery możliwości. Klient może zakończyć umowę, oddać urządzenie i tak naprawdę po prostu rozejść się z nami. Nie ma z tym totalnie żadnego problemu. Może sobie po urządzeniach, z którego korzysta aktualnie przez ten pierwszy cykl, przedłużyć na kolejne 12 miesięcy w preferencyjnych warunkach, dlatego że wartość urządzenia po roku jest znowu przeliczana z uwzględnieniem tego spadku ceny przez, przez pierwszy rok i wtedy jest rekalkulowana cena wynajmu, więc klient przez kolejny rok będzie płacił po prostu mniej. Klient ma możliwość wymiany urządzenia. No to, czyli to, co jest raczej, raczej najczęstszą, tak, najczęstszą formą. No i ostatnia rzecz, klient ma możliwość po prostu wykupić urządzenie. Natomiast różni się to trochę od takiego typowego leasingu czy, czy, czy zakupu na raty, ponieważ my cenę wykupu możemy podać dopiero w ostatni miesiąc trwania umowy, dlatego, że my podajemy wartość rynkową. Mamy taki algorytm, który sprawdza cenę urządzenia po marketplace'ach i na podstawie tego, jeżeli klient zgłosi się do nas, że chciałby poznać taką cenę wykupu, to my taką ofertę mu przygotowujemy i wykup jest realizowany na podstawie po prostu jednorazowej opłaty w ramach faktury VAT tak samo.

[KRZYSZTOF] Super, czyli jakby nie jest to też obowiązujące, taka rekalkulacja jest przedstawiana, natomiast decyzja ostateczna i tak należy do klienta.

[MATEUSZ I PIOTR] Dokładnie, klient ma szereg możliwości do wyboru.

[KRZYSZTOF] Super, bardzo wam panowie dziękuję przede wszystkim za jedną rzecz dzisiaj, za szczerść w tym odcinku, bo myślę, że tak właśnie trzeba o tym mówić, choćby nawet z perspektywy pracownika, jak to Piotr podkreślając swoją pozycję, bo to już nie te czasy, żeby stosować inny sposób tutaj obrabiania tego typu tematów, także bardzo wam za tę szczerść dziękuję i transparentność doceniam bezbrzeżnie i do następnego, moi drodzy. Życzę Mateusz tobie wytrwałości jeżeli chodzi o jesień technologiczną, bo te sprzedały się jako najcięższy okres w roku, a tobie Piotr i całej załodze WeSub no tej otwartości na feedback z rynku, bo myślę, że tego typu pomysły czy koncepcje mają szansę przetrwać długofalowo tylko wtedy, kiedy właśnie swoich klientów słuchają, zwłaszcza że... no zwłaszcza, kiedy się zobaczy na profil usług które wy oferujecie.

To jest temat nadal w Polsce drażliwy, więc tylko i wyłącznie ta otwartość na, na zwrotkę jest tutaj chyba jedyną drogą. Tego życzę.

[MATEUSZ I PIOTR] Ja też dziękuję bardzo. Dziękuję bardzo i do usłyszenia mam nadzieję.

[KRZYSZTOF] Do usłyszenia.

[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]