

06.02.2026 r.



#431

TRANSKRYPT ODCINKA

O Apple Watchach, moich paskach i wynikach Apple

Partnerami tego podcastu są: [iDream.pl](https://idream.pl) oraz [Pancernik.eu](https://pancernik.eu) – współprace płatne.

[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](#) lub na [Spotify](#). Twój głos ma znaczenie!

Zaczynamy.

[MUZYKA CICHNIE]

[KRZYSZTOF] Czołem Moi Drodzy! Miały być premiery Apple, ale póki co cisza – choć może potrwać niedługo, bo wersje RC systemów 26.3 już wydane, zatem spodziewam się, że początkiem 2 tygodnia lutego będą produkcyjne a wraz z nimi nowe maszyny, które są obecne w kodzie choćby macOS. Póki co jednak to dobry moment, aby spełnić prośbę wielu z Was i nagrać: po pierwsze krótką aktualizację mojej kolekcji pasków. Do czego? Do Apple Watcha rzecz jasna. Po drugie, skoro już pasuje to podzielę się z Wami jeszcze kilkoma dodatkowymi względem odcinka 419. wnioskami z przesiadki na Apple Watch Ultra 3. generacji oraz opowiem, jak wypada on na tle najnowszego, bazowego modelu 11. generacji, użytkowanego przez moją Żonę. Po trzecie umówię wyniki finansowe Apple za 1 kwartał fiskalny 2026 roku.

Zanim zaczniemy przypomnę, że wszelkie linki do osób, rzeczy i innych spraw, które padną w tym odcinku znajdziecie w jego opisie i pod adresem boczemunie.pl/431/. Tam także namiary na mój newsletter okołotechnologiczny, który wysyłam w każdą

sobotę o poranku. Sprawdź, może to coś dla Ciebie, a jeśli Ci się spodoba – zapisz się na stałe. Wyślę do Ciebie w zamian ponad 150-stronnicowego e-booka, który pomoże Ci intencjonalnie korzystać z technologii. Bez względu na to, czego używasz.

Nowy AirTag 2 – zacznę od krótkiej informacji, bo zapewne już to doskonale wiecie, ale z kronikarskiego obowiązku tak, są nowe AirTag. Główna ich zaleta to lepszy zasięg (zgłaszają się w terenie już z odległości 40-50 metrów, co jest znaczącym progresem względem 1. generacji). Umożliwiają też lokalizowanie przedmiotów z większą precyzją. Czy wymieniam swoje? Absolutnie nie. Czy jeśli teraz ktoś kupuje to warto brać 1. generację – również NIE, ponieważ to rzadko odświeżany produkt i kupujemy go na lata. Uważajcie zatem na wszelkich promocjach, bo można się łatwo złapać na 1. generację. Jak to rozpoznać? Tylko po napisie na opakowaniu, gdzie Apple wyraźnie zaznacza w przypadku tych nowych, że mamy styczność z 2. generacją produktu. I jeśli kupujecie, to już od razu bierzcie ten ich zestaw, bo z doświadczenia wiem, że potem więcej wydacie dokupując kolejne, a to się nigdy na jednym nie kończy. Ludzie się na nie generalnie rzucili, bo w Apple Online Store czeka się – na moment nagrywania tego odcinka – 2 tygodnie... Możecie pytać w salonach iDream rzecz jasna na bieżąco. Na dziś są.

I jeszcze jedna mała, a myślę, że dla sporej części z Was ważna informacja. Apple wydało nową wersję Xcode 26.3, która daje programistom możliwość korzystania z agentów kodowania, w tym Claude Agent firmy Anthropic i Codex firmy OpenAI, bezpośrednio w środowisku Xcode. Czyli? Na mój chłopski rozum ma być szybciej i we współpracy z AI. Wierzę, że będzie ona zdrowa. Więcej informacji na temat nowego Xcode w linku, który umieściłem w opisie tego odcinka.

Dobra, przechodzimy do aktualizacji kolekcji moich pasków dla Apple Watcha, które Ci słuchający tego podcastu od dłuższego czasu wiedzą, że właściwie to kolekcjonuję od 2015 roku, czyli od zamierzonych czasów premiery pierwszego Apple Watcha. To całkowicie Moja Rzecz i fanaberia więc rzecz jasna podchodźcie do tego z dystansem. Ja po prostu lubię ładne rzeczy i cenię sobie Apple Watch za to, że pasuje do prawie każdego stroju. Dobra, to po kolei. Ile mam pasków w kolekcji? 45 łącznie z tymi, które posiada moja Żona. To rodzinna kolekcja. Ich nazwy będę wymieniał w języku angielskim, czyli wszystko oryginalnie tak, jak nazwało je Apple. Dlaczego? Po pierwsze dlatego, że wszystkie systemy mam po angielsku i tak mi wygodniej. Po drugie – polskie nazwy w wielu przypadkach nie oddają zupełnie tych kolorów, które te paski mają. Z niektórymi wiąże się jakąś historią więc się chętnie nimi wówczas podzielę. I najważniejsze – ten podcast ma

rozdziały więc jeśli chcesz od razu przeskoczyć do niego wątku—śmiało! Zatem po kolei:

- Pasek Alpine Loop w kolorze Light Blue
- Pasek Trail Loop w kolorze Green/Neon
- Pasek Trail Loop w kolorze Blue/Bright Blue
- Pasek Sportowy w kolorze Plum
- Pasek Sportowy w kolorze PRODUCT(RED) – ciekawostka w wersji audio!
- Pasek Sportowy w kolorze Tangeringe
- Pasek Sportowy w kolorze Witaminy C
- Pasek Sportowy w kolorze Lemon Zest
- Pasek Sportowy w kolorze Turkusowym
- Pasek Sportowy w kolorze Surf Blue
- Pasek Sportowy w kolorze czarnym
- Pasek Sportowy w kolorze Concrete
- Pasek Sportowy w kolorze Light Gray z białym pinem ceramicznym
- Pasek Sportowy w kolorze pudrowego różu 2. generacji
- Pasek Sportowy Pride Edition 2023
- Pasek Sportowy Unity Edition 2021
- Pasek Sportowy Nike w kolorze Blue Flame
- Pasek Sportowy Nike w kolorze Desert Stone
- Pasek Sportowy Nike Pride Edition 2020
- Pasek Sport Loop w kolorze Sunshine
- Pasek Sport Loop w kolorze Neon Lime
- Pasek Sport Loop w kolorze Indigo
- Pasek Sport Loop w kolorze Lilac
- Pasek Sport Loop Pride Edition
- Pasek Sport Loop w kolorze Ink

- Pasek Sport Loop w kolorze Game Royal/Orange
- Pasek Solo Loop w kolorze Marigold
- Pasek Solo Loop w kolorze Clover
- Pasek Solo Loop w kolorze Starlight
- Pasek Solo Loop w kolorze Nectarine
- Pasek pleciony Solo Loop Pride Edition 2021
- Pasek Woven nylonowy w kolorze Royal Blue
- Pasek Woven nylonowy w kolorze czarnym
- Pasek Woven nylonowy w kolorze Dark Olive
- Pasek skórzany, magnetyczny w kolorze California Poppy
- Milanese Loop w kolorze grafitowym – jest na sprzedaż, jak coś piszcie na kontakt@boczemunie.pl.
- Z nieoryginalnych Apple posiadam natomiast:
 - Pasek UAG PATHFINDER STRAP FOR APPLE WATCH w kolorze Olive/Rust
 - Pasek UAG DOT SILICONE STRAP FOR APPLE WATCH w kolorze szarym
 - Pasek NOMAD Sport Band w kolorach Ultra Orange oraz Stone
 - Pasek NOMAD Rocky Point Band w kolorze Forest
 - Pasek Spigen Athlex Air do Apple Watch – jego znajdziecie w ofercie Pancernika, jak wiele innych, jakościowych odpowiedników oryginałów od Apple.

Z kodem „pancerneboczemunie” zgarniasz 12% zniżki na cały koszyk, bez żadnych haczyków. Moje ulubione na moment nagrywania tego odcinka?

- Pasek Alpine Loop w kolorze Light Blue
- Pasek Sportowy w kolorze Surf Blue
- Pasek Sportowy Nike Pride Edition 2020
- oraz Pasek Sportowy Nike w kolorze Desert Stone

Jeszcze w kontekście pasków warto odnotować, że jest nowa, tegoroczna edycja paska Unity, ale akurat nie przypadła mi do gustu.

Zanim przejdziemy do uzupełnienia materiału na temat Apple Watch Ultra 3. generacji, pozwólcie, że oddam chwilę wieloletniemu partnerowi tego podcastu – marce iDream. Słuchajcie – warto w okolicach Walentynek warto sprawdzić ich ofertę na 20 rat 0%, w kontekście Apple Watchy, a także niższe ceny na iPady i słuchawki AirPods. Oczywiście jeżeli taka forma finansowania Wam odpowiada i akurat jesteście na etapie wymiany – nic na siłę, jak to u nas. Jeszcze w ich kontekście to mają też nowy konfigurator przy programie wymiany urządzeń iDream Rent, o którym szeroko opowiadali w odcinku 414., dzięki któremu bezpośrednio na karcie produktu, który Was interesuje możecie od razu dowiedzieć się o ile taniej kupicie go oddając w rozliczeniu swój aktualny sprzęt. Po szczegóły zapraszam do odcinka 414. i na iDream.pl

A my przechodzimy do obiecanego uzupełnienia. Jeśli słuchaliście wspomniany odcinek z numerem 419. to wiecie, że na Apple Watch Ultra przesiadłem się z mojego ukochanego od lat stalowego modelu Serii 9. z czysto użytkowych powodów. Przede wszystkim jako biegacz po prostu miałem dość walki z wiatrakami jeśli chodzi o baterię, ale też po dłuższym czasie spędzonym z tym urządzeniem doszedłem do dodatkowych wniosków z wygodą właśnie związanych. Przycisk Akcji naprawdę się przydaje. Choćby tak błaha rzecz, jak zatrzymanie treningu kombinacją dwóch fizycznych przycisków bez patrzenia na ekran i jego używania – na mrozie czy w Zimie, gdy mamy rękawiczki (czasami dwie ich pary na dłuższych wybieganiach) jest nieoceniona! Tutaj właśnie moja Żona widząc to, jak ja używam Ultra mocno narzeka na ten brak w Series 11., zwłaszcza, że to jest totalne pozycjonowanie produktu w wykonaniu Apple, bo technicznie nic nie stoi na przeszkodzie, aby te dwa przyciski, które każdy Apple Watch posiada mogły robić to samo, prawda? Nie dziwię się jej, choć zanim przesiadłem się na Ultrę, to nie uwierzyłbym, że ma to aż takie znaczenie. Jak już wspomniałem o ekranie, to ten nowy, większy serio zacząłem doceniać. Po prostu jest mi łatwiej trafić w dane rzeczy, przełączyć podcast czy właśnie w trakcie biegu coś zrobić niż na bardziej obłej kopercie klasycznych zegarków. Ta nadal mi się podoba, ale tutaj jest po prostu łatwiej. Trudno się z tym kłócić. Po tych kilku miesiącach bateria, serio, wytrzymuje mi dwa pełne dni ze snem, długimi treningami biegowymi (minimum 10 km, a czasami 10 i np 20), streamie muzyki i jeszcze treningach uzupełniających. To dla mnie bezcenne, choć tak wiem – w świecie Garmina czy Corosa jest jeszcze lepiej.

Ale ja nie chcę póki co do tego świata należeć, bo tutaj przy Apple Watch trzyma mnie przede wszystkim ekosystem. Ja serio nie wyobrażam sobie sytuacji, w której nie mam choćby Overcasta czy Apple Music, gdzie bieżące podcasty lub muzyka (ta sama co na każdym innym urządzeniu) nie czeka na mnie od razu, gdy wychodzę na trening. Cytując slogan Apple Fitness+ – JUST LIKE THAT, co nie? Czy to fanaberia i pułapka Złotej Klatki usług Apple, o której przecież krytycznie pisałem w jednym z wydań newslettera „Bo czemu nie?”? No jasne! Ale jestem w tej klatce, póki co z wyboru i dlatego, że przesiada poza nią po prostu ekonomicznie mi się nie opłaca (wliczając koszt netto mojego czasu i niewyceniane nerwy, które bym stracił). Dla mnie to na ten moment bez sensu. Mega doceniamy też i ja i Klaudia szybkie ładowanie w najnowszych modelach. Względem takiego Series 9 to serio jest przepaść. I tutaj faktycznie muszę oddać narracji Apple to, co im się należy – bo wzięcie prysznicza to faktycznie wystarczający czas na podładowanie go do minimum 75%, a w przypadku większości osób do 100%. Problem? Dla nas żaden, bo przecież i tak nie kąpiemy się w zegarkach.

I jeszcze jedna uwaga – nadal Apple Watch Ultra choć wytrzyma wiele, bo mam tytanową kopertę, to jednak zarysowania łapie choćby od własnych pasków. W sensie ten mój ulubiony Pasek Alpine Loop w kolorze Light Blue już zdążył przy zakładaniu zrobić mikrorysy. Coś za coś. Nie przeszkadza mi to, ale zwracam uwagę, bo wiem, że są tu więksi puryści ode mnie kiedykolwiek.

Jak wypada na tle 11. generacji?

Jeżeli zaś chodzi o to, jakie mamy przemyślenia odnośnie modelu bazowego serii 11., to na pewno tak... Jeżeli chcecie kupić coś, co wygląda dobrze do prawie wszystkiego – bierzcie kolor Onyks. Nic na nim nie widać i wygląda ślicznie. Moja Żona go uwielbia. Dzielnie znosi próbę czasu, a w jej przypadku naprawdę wiele przechodzi i serio mikro rys. O szybkim ładowaniu już wspomniała, a jeśli chodzi o baterię – cóż, Ultra nigdy nie będzie. Czy jest lepiej niż w Series 10 dwa lata temu? Może minimalnie? Ale to apteka. Nic istotnego. Dziś wiedząc, jak w codziennym użytkowaniu wypada ultra i będą nadal biegających i aktywnym Krzyśkiem już bym nie wybrał modelu bazowego, choć nadal bardziej mi się podoba. Mam nadzieję, że w przyszłości albo Ultra stanie się ciut ładniejszy i bardziej obły, albo... Albo w sumie nie mam scenariusza. I tak znając życie i siebie docelowo będę korzystał z zegarka mechanicznego, a sportowy brał na trening. No chyba, że Apple wypuści smart opaskę, która nie ma ekranu... I szczerze? Wiem, że są takie produkty na rynku, ale gdyby Apple robiło swój i miało do tego całą gamę pasków też – spokojnie brałbym taką opaskę zamiast Apple Watcha

właśnie po to, aby te same czujniki, które on ma i którym ufam, mogły być ze mną gdy wybiorę zegarek mechaniczny. Szkoda, że nie weszli w ten segment.

Przypominam jeszcze, że u Pancernika znajdziecie też masę akcesoriów do Apple Watchy w każdym budżecie i dla sportowców także!

No i pora na ostatni temat na dziś, czyli wyniki finansowe Apple za 1. kwartał fiskalny 2026 roku. Przypominam kwartał fiskalny nie równa się kwartałowi kalendarzowemu i obejmuje w przypadku Apple sprzedaż w okresie świątecznym, co zresztą widać!

Najpierw dane, czyli przychody Apple wg kategorii:

- Ogółem: 143,8 mld USD (+16% rok do roku!)
- Zysk: 42,1 mld USD
- iPhone: 85 mld USD (+23!% r/r)
- iPad: 8,6 mld USD (+6% r/r)
- Mac: 8,4 mld USD (-7% r/r)
- Urządzenia noszone, domowe i akcesoria: 11,5 mld USD (-2% r/r)
- Usługi: 30 mld USD (+14% r/r)

Wnioski? Przypominam, że kwartał fiskalny nie równa się kwartałowi kalendarzowemu i obejmuje w przypadku Apple sprzedaż w okresie świątecznym, co zresztą zaraz będzie widoczne w danych, o których Wam opowiem.

Najpierw one, czyli cyferki. Przychody Apple według kategorii, zaczynając od ogólnego wyniku: w tym pierwszym kwartale zarobiono 143 miliardy dolarów. To jest w stosunku rok do roku, jeżeli chodzi o pierwszy kwartał, wzrost o 16%, także no, zdecydowanie Apple dowiozło po raz kolejny rekordowe wyniki. Zysk netto to 42 miliardy dolarów, a kolejno, jeżeli chodzi o kategorie produktowe, wygląda to następująco: iPhone sprzedał się w kwocie – a właściwie to Apple na nim zarobiło – 85 miliardów dolarów, co daje 23% wzrostu rok do roku. Absurdalny wynik. Wynik, który zaskoczył nawet samo Apple, co podkreślił Tim Cook.

I tutaj na ten wynik, na te 23% wzrostu sprzedaży iPhone'a rok do roku, składa się głównie sukces podstawowego modelu, tego, którego ja używam – iPhone'a 17. Ludzie oszaleli na punkcie tego iPhone'a 17. Ja się im kompletnie nie dziwię. Nadal polecam ten telefon właściwie każdemu, kto nie potrzebuje pełni możliwości aparatu, RAW-ów i tak dalej, które oferuje 17 Pro. W 90% przypadków podstawowa

siedemnastka wystarczy na wiele lat. Nie będzie ona, z tego co mówią plotki, odświeżona jesienią tego roku, a dopiero wiosną przyszłego, bo Apple planuje zmienić ten cykl wydawniczy w związku z prawdopodobną premierą składanego iPhone'a. Także ta siedemnastka na pewno spokojnie zniesie próbę czasu wliczoną w nowy cykl wydawniczy Apple'a, czyli premiery co wiosnę, a już na pewno posłuży, myślę, wielu osobom ze 4–5 lat spokojnie.

Więc ten sukces jest widoczny teraz w postaci tych spektakularnych 23% i nie spodziewam się, żeby tego typu wyniki w kategorii iPhone'a szybko znowu były aż tak wysokie. Dlatego, że wystąpi tutaj efekt już doskonale Apple znany, czyli sytuacja, gdy pojawia się produkt, na który był ogromny hype. Patrz na przykład: MacBook Pro z procesorem M1 Pro, ten pierwszy w nowej odsłonie. Ludzie do dzisiaj tych komputerów używają, ja ich używam, większość youtuberów ich używa. Wtedy te Maki sprzedawały się fenomenalnie, a potem, ponieważ ludzie ich nie wymieniali, już takich rekordowych wyników nie było. Myślę, że za sprawą premiery z września zeszłego roku historia analogicznie powtórzy się w przypadku sprzedaży iPhone'a, bo ciężko mi jest uwierzyć, że Fold, czy tam składany iPhone, będzie z miejsca spektakularnym sukcesem.

Wiadomo, jak jest z Air-em – Apple generalnie unika tematu Air-a we wszelkich wypowiedziach medialnych, czemu kompletnie się nie dziwię. Natomiast bardzo się cieszę, że ten bazowy iPhone odniósł tak spektakularny sukces, bo ja o to walczyłem, można powiedzieć w cudzysłowie – właśnie o to, żeby móc kupić sobie ten telefon podstawowy, a nie Pro, i mieć tam porządny ekran. W końcu się doczekałem i, jak widać, nie byłem w tym odosobniony. Myślę, że tutaj Apple nie doszacowało skali sukcesu, jaki wywoła ten ruch, z którym tak bardzo zwlekali przez lata, czyli danie tam wszystkiego, co do tej pory miały najlepsze modele – choćby 16 Pro – oprócz kwestii aparatów. W takiej cenie, w jakiej ten telefon pojawił się na rynku, to po prostu musiał być sukces. I faktycznie sukcesem był.

iPhone stanowi 59% całej struktury sprzedaży po tych wynikach, także trochę nam to urosło. Drugi wycinek tego tortu to usługi, do których zaraz przejdę, ale na razie urządzenia. Mamy iPhone'a załatwionego, to teraz iPad. iPad, czyli 8,6 miliarda dolarów i 6% wzrostu rok do roku. Stabilny wzrost sprzedaży iPadów. Kompletnie mnie to też nie dziwi w kontekście tego, że właściwie iPad na rynku nie ma konkurencji. Zresztą sięgnąłem sobie też na potrzeby tego odcinka do innych raportów, nie tylko tych przygotowywanych przez Apple. Na przykład najnowszy raport Omdia mówi o tym, że Apple sprzedało, jeśli chodzi o wolumen urządzeń, prawie 20 milionów iPadów w czwartym kwartale 2025 roku. Ta najważniejsza część czwartego kwartału kalendarzowego wlicza się do pierwszego kwartału fiskalnego

2026, który teraz omawiam. Oznacza to wzrost o 17% rok do roku według tego raportu, jeśli chodzi o wolumen samych urządzeń.

20 milionów iPadów. Niesamowite, nie? No i dzięki temu Apple zwiększyło swój udział w rynku tabletów do rekordowych 45%, umacniając pozycję lidera przed Samsungiem, Lenovo i Huawei. I szczerze, według tego raportu wzrosty były napędzane głównie sprzedażą iPada edukacyjnego, tego 11. generacji, oraz iPada Pro z M5. No to jasne, natomiast widzicie – Apple nie ma tutaj konkurencji. Apple jest monopolistą od lat na rynku tabletów i to jest przeciekawe, że cała konkurencja mogła zacząć robić swoje tablety w ramach własnych ekosystemów, choćby ten Samsung. Podjęli tego typu próby i te tablety są na rynku, ale nadal „tablet” to jest synonim nazwy własnej „iPad”, tego konkretnego produktu.

I to jest spektakularny sukces, biorąc pod uwagę to, że iPady miały już takie lata, kiedy spisywano je na straty. Pamiętacie te eksperymenty jeszcze z iOS-em, zanim pojawił się iPadOS? Pierwsze iPady Pro z klawiaturami, które nie miały gładzików, pierwsze Apple Pencile... Niewiele tam się dało w ogóle w tym systemie zrobić. Były takie czasy, kiedy Apple totalnie w tej kategorii produktów się pogubiło. No ale teraz, zwłaszcza po debiucie iPadOS 26, po tym, jak w końcu mamy okienka i te klawiatury z gładzikami od paru lat, iPad właściwie wielu osobom zastępuje MacBooka. Zresztą ja też polecam iPady większości osób, a już na pewno wszystkim studentom. Widzę to na salach wykładowych – tych iPadów z roku na rok mi przybywa.

Tak, to jest trochę klęska urodzaju i ja się osobiście cieszę. Uważam, że iPad ma jeszcze wiele do pokazania w przyszłości i rynek tabletów będzie rósł właśnie za sprawą sprzedaży iPadów. Bo ogólnie ten rynek wyhamowuje – patrząc na wszystkich innych producentów i Apple w jednym worku, mamy 10% spadku sprzedaży tabletów względem całego rynku komputerów po tym post pandemicznym boomie. No ale jeżeli mówimy już tylko o konkretnych producentach, no to Apple po prostu konkurencji na rynku tabletów nie ma.

Maki. Z Makami jest gorzej w tych wynikach finansowych. To nie jest jedyna strata, ale jest to duża strata w całej strukturze za pierwszy kwartał fiskalny, bo Maki sprzedały się, przynosząc przychody w okolicach 8,5 miliarda dolarów, co oznacza 7% spadku rok do roku. Wina? Myślę, że to brak konieczności zmiany komputera u większości użytkowników, do których ja też się zaliczam. Ludzie, którzy nie są hardcorowymi montażystami wideo, nie pracują nad skomplikowanymi modelami AI, nie są programistami trudnych języków, nie potrzebują wymieniać nawet modeli

z M1 Pro, a o M1 Max czy M1 Ultra już w ogóle nie wspominam. Myślę, że przez kolejne dwa lata te osoby nadal nie zmienią komputerów.

Jasne, jesienią tego roku ma być redesign MacBooków Pro, ma być M6. W ogóle w tym roku mają być dwa odświeżenia. Teraz, chyba w przyszłym tygodniu, w końcu się doczekamy – jak mówiłem w związku z premierą systemów 26.3 – być może doczekamy się MacBooków Pro w obecnych obudowach z procesorami M5 Max i być może również M5 Ultra. Ale uwaga: jeżeli chcecie się na nie rzucić, to ja bym poczekał do jesieni. Według większości źródeł i raportów to ma być ten rok, w którym Apple odświeży MacBooki Pro dwukrotnie. Jesienią zobaczymy zupełnie nowy design, być może ekrany Tandem OLED i od razu procesory M6. Więc jeżeli bardzo nie zależy Wam na czasie i nie musicie zmieniać komputerów wiosną, poczekajcie, aż wszystkie karty będą na stole – albo prawie wszystkie, bo wszystkich nigdy nie znamy. Poczekajcie do jesieni, najlepiej do okolic świąt, i wtedy podejmijcie decyzję. Taka moja rada. Oczywiście niepoparta niczym, bo ja o nadchodzących produktach oficjalnie nic nie wiem.

Co do zasady, Maki faktycznie mają ten spadek. Nie spodziewam się w drugim kwartale tego roku spektakularnych wzrostów rok do roku, nawet po premierach. Drugi kwartał nigdy nie był mocny dla Maków i wydaje mi się, że tak będzie też w tym roku. Po prostu ludzie nie mają potrzeby ich wymiany. Kropka.

Urządzenia noszone, domowe i akcesoria, czyli kategoria „Wearables” u Apple: 11,5 miliarda dolarów. Spadek o 2% rok do roku – to marginalna różnica, w ogóle bym się do niej nie przywiązywał. Tutaj mamy Apple Watche i AirPods – to one głównie robią ten wynik. No i wszelkiego rodzaju akcesoria. Jak wiemy, ładowarek w pudełkach nie ma, więc pewnie i one tu dokładają swoją cegiełkę, choć akurat wiele ładowarek third-party można znaleźć na rynku, choćby u Pancernika.

To stabilny dla Apple przychód, stabilna odnoga i właściwie nie mam nic więcej do dodania. Apple Watch jest liderem sprzedaży smartwatchy i zegarków w ogóle. Powtarzam to kolejny raz: Apple Watch jest najlepiej sprzedającym się zegarkiem w historii ludzkości, wliczając w to zegarki mechaniczne, Rolexy i inne rzeczy. Nigdy jako ludzkość nie kupowaliśmy chętniej żadnego innego zegarka. I tak jest od samej premiery tego produktu aż po dziś dzień, więc nie spodziewam się, żeby szybko się to zmieniło. Wystarczy rozejrzeć się po ulicy, nawet w Polsce. Przyznajcie mi rację lub nie, ale według mnie w większości są to Apple Watche. Na drugim miejscu powiedziałbym, że Samsungi, potem Huawei, ale dominuje Apple Watch. Wydaje mi się, że coś w tym zdecydowanie jest.

No i usługi, moi drodzy, usługi. 30 miliardów dolarów zysku, 14% na plusie rok do roku. To jest spektakularne. Apple niesamowicie rozbudowuje to portfolio – to już 21% całego tortu przychodów. Czyli iPhone ma niecałe 60%, usługi 21%, a reszta to pozostałe omówione kategorie. Usługi to znowu rekord absolutnie historyczny. Zresztą widać to po ruchach Apple. Kiedy czekaliśmy na nowe MacBooki początkiem tego roku, zadebiutowało Apple Creator Studio, które omawiałem parę odcinków wcześniej. Kiedy czekamy na spektakularne rzeczy sprzętowe, Apple debiutuje w grudniu zeszłego roku z Apple Fitness+ na kolejnych kilkudziesięciu rynkach. Do tego deal z Formułą 1, który zaraz wejdzie w życie, bo zaczyna się nowy, rewolucyjny sezon 2026 – nowe przepisy, nowe regulaminy techniczne.

W USA Apple ma monopol na transmisję Formuły 1 w Apple TV w ramach subskrypcji. Gdyby to było w Polsce, za kilkadziesiąt złotych miesięcznie mielibyśmy dostęp do wszystkiego, co dzieje się w F1, a obecnie w ramach F1 TV Pro płacimy za to prawie 450 złotych rocznie. Przepaść jest ogromna i to się będzie tylko powiększać. Tak jak pisałem w newsletterze o „złotej klatce” ekosystemu Apple – usług będzie coraz więcej, co do tego nie mam wątpliwości. Musimy być na to gotowi. Jeżeli komuś już teraz nie odpowiada, że np. pakiet biurowy iWork ma część funkcjonalności za paywallem, to będzie tylko gorzej. Dla tych osób nie mam dobrych wiadomości. Rozważałbym wtedy, na ile Wam to przeszkadza i czy nie chcecie zrobić „exitu” z tego ekosystemu, bo nie spodziewam się zmiany kursu. Żeby było jasne: pakiet iWork nadal jest darmowy i większości osób to wystarcza. Natomiast jeżeli kogoś razi paywall czy Apple Creator Studio, to lepiej nie będzie. Apple musi to robić, bo widzi, jaką żyłą złota jest model subskrypcyjny przy ich ekosystemie.

Dlaczego nie udało się tego sukcesu powtórzyć Samsungowi? Bo ich ekosystem nie działa tak spójnie jak u Apple. Dlaczego nie udało się to Google? Bo skala sprzedaży Pixeli czy Pixel Watchy nie jest na tyle duża, by wygenerować taki przychód. Czy to kolejna historia z cyklu „Only Apple can do it”? Być może. Warto jednak spojrzeć na to, jak mocno Apple te usługi promuje. Chociażby niedawna aktualizacja aplikacji Apple Sports. Wiem, że nie ma tam wyników naszych polskich lig – czy kiedyś będą? Nie wiem. Ale wiem, że dodano już golf męski i kobiecy, mamy pełne wsparcie dla turniejów PGA Tour. Mamy aktualizację oferty piłkarskiej o kolejne rozgrywki i tenis, który możemy śledzić na żywo ze statystykami w czasie rzeczywistym. Apple co kwartał coś w tych usługach dodaje.


Gdybym miał powiedzieć, co przyniesie ten rok i przede wszystkim WWDC, nie byłbym w stanie precyzyjnie tego określić, ale myślę, że pojawi się wiele rzeczy, których się nie spodziewamy. Te zaskoczenia – pozytywne lub nie, tego nie oceniam

– będą dotyczyły usług i tego, jak działa cały ekosystem, a mniej samych produktów. Tak bym to przewidywał.

Dajcie znać, co o tym sądzicie. Tęże na dziś. Co za tydzień? Za tydzień odcinek z gościem. Bez względu na to, czy premiery Apple będą, czy nie – je omówimy sobie za dwa tygodnie. A za tydzień odcinek z gościem i temat niespodzianka. Myślę, że wielu z Was on zainteresuje, bo to ludzka odłona technologicznego świata, bardzo mi bliska. Temat, który po prostu trzeba poruszyć.

Jeśli jeszcze nie obserwujecie na stałe tego podcastu, a jednocześnie go lubicie (bo dotrwaliście chociażby do tego momentu) – wciśnijcie odpowiedni przycisk Obserwuj w aplikacji, której go słuchacie lub dajcie suba na YouTube. Dzięki temu nic Wam nie umknie, a nam pomaga to walczyć z algorytmami platform streamingowych. No i nie przegapicie odcinka za tydzień, do usłyszenia – bo czemu nie?

[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]