



*Ako funguje spoločnosť, ktorú obdivuje celý svet, ale stále nepozná jej tajomstvá.*

## ZAMERANIE

Porozumieť tomu, prečo sa Apple rozhodol vyrábať to, čo vyrába, je rovnako zaujímavé, ako štúdium toho, čo sa rozhodol nevyrábať. Povedať „nie“ je zásadným princípom vývoja produktov. Odmietnuť nové funkcie aplikácií, produkty, kategórie, segmenty trhu, zmluvy je najväčšia sila Applu.

Zameranie na istú vec im dodáva silu. Zameranie neznamená povedať áno, znamená povedať nie. Takýto postoj je typický pre ľudí s estetickým cítením, nie obchodným. Elegancia je odmietnutie. Počítače Macintosh fungujú hneď, ako ich vybalíte a sú obrazom jednoduchosti. Jobs zmenil pravidlá v priemysle. **Stratégia je zistiť, čo nerobiť.**

Jednoduchosť je v DNA spoločnosti, ale tiež v jej efektívnej organizačnej štruktúre. V Appli sa za rok sústreďujú maximálne na 3 projekty, ktorým sa na exekutívnej úrovni venuje maximálna pozornosť. Okresať ostatné nápady a vybrať 4 je naozaj desivé.

Najzásadnejším prejavom zamietania je v Appli spôsob, akým odmietajú honbu za ziskom pre samotný zisk. Kultúra spoločnosti nie je založená na bádani, ako zarobiť najviac peňazí. Cieľom Applu nie je zarábať peniaze, ale vytvárať naozaj pekné produkty, skutočne skvelé produkty. Správanie Applu je plné príkladov úplného vyhýbania sa ziskom. Ide o klasický ďalekosiahly prístup. Apple sa stará o dojmy svojich zákazníkov, nie o optimalizáciu ziskov.