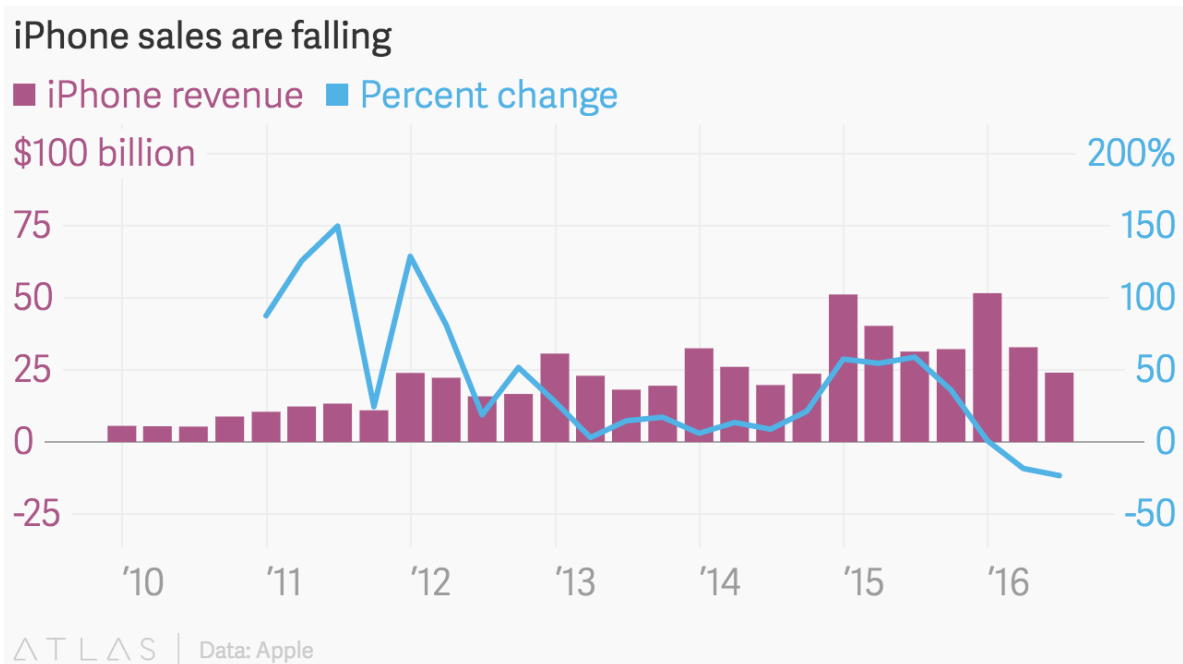


## Apple is saai en voorspelbaar



De verwachtingen waren woensdag 7 september niet hooggespannen. Op die dag zou Apple een serie nieuwe producten introduceren, waaronder de nieuwe iPhone 7. Het idee overheerste dat Apple met de iPhone 7 een verbeterde versie van de iPhone 6 zou introduceren. Het zou zeker geen avond worden, waarop het aanwezige publiek compleet verrast werd door de introductie van nieuwe innovatieve producten of fundamentele verbeteringen van bestaande producten. De avond was bedoeld als opwarmertje voor het komende *holiday season*. De Amerikaanse consument trekt er binnenkort op uit om eens goed in te slaan voor de traditionele feestdagen in december.

Volgens sommige Apple-adepten zal het bedrijf in 2017 met echt grensverleggende producten op de markt komen. Het is dan 10 jaar geleden dat Steve Jobs de iPhone introduceerde. Tot dan toe zal het behelpen blijven. Toch mag je je afvragen of Apple met verbeterde versies van bijvoorbeeld de iPhone 6 en de Apple watch de neergaande trend in de verkopen kan ombuigen. Apple zal dit fiscale jaar voor het eerst sinds 2001 een daling van de omzet laten zien. Volgens onderzoeksbureau IDC zal het marktaandeel van Apple dit jaar op de markt voor smartphones gaan dalen naar 13,9%. Dat is bijna 2% minder dan in 2015.



Er bestaat al geruime tijd twijfel over de kwaliteiten van Tim Cook. Is hij werkelijk in staat, zoals Steve Jobs, om voor baanbrekende innovaties te zorgen of is er onder zijn leiding nog slechts ruimte voor stapsgewijze verbeteringen? Voornog lijken analisten Cook het voordeel van de twijfel te gunnen. Ze gaan ervan uit dat er voldoende bezitters van de iPhone 6 zijn die willen upgraden. Bovendien gaan ze ervan uit dat veel iPhone bezitters niet langer zitten te wachten op een revolutionair nieuw model. Consumenten zouden zich tevreden stellen met zaken als een batterij die langer meegaat, met een grotere opslagcapaciteit of een nog snellere processor. Critici en analisten vragen zich op hun beurt of klanten in drommen naar de Applewinkel zullen trekken om daar tenminste \$ 649 neer te tellen voor een verbeterde versie van de iPhone 6 en nog eens \$ 159 voor de AirPods, de draadloze koptelefoon.

Niet alleen de ontwikkelingen rondom de iPhone baren sommige analisten en beleggers zorgen, dat geldt zeker ook voor de gang van zaken in China. Daar heeft Apple zware klappen moeten incasseren. Lokale producenten pakken daar marktaandeel af met goedkope toestelletjes die dezelfde functionaliteiten als de iPhone bezitten. Apple ziet zich voor de taak gesteld zijn devices voor de doorsnee Chinees financieel bereikbaar te maken zonder teveel in te leveren qua prijsstelling. De oplossing is het iPhone Subscription programm. Gebruikers betalen maandelijks een bedrag, waardoor ze zich jaarlijks verzekerd weten van een nieuwe telefoon. Deze methode is met succes toegepast in de VS om de verkopen op peil te houden.

Critici vragen zich echter af of dit programma wel een succes zal blijven als de upgrades zo weinig om het lijf hebben. Dat zal blijken wanneer consumenten op grote schaal voor de vraag komen te staan het programma te verlengen. Dat wordt de echte toets voor Apple. Het is nog maar de vraag of de langer werkende batterij en de betere camera van de iPhone 7 de huidige deelnemers aan het programma kunnen overtuigen. Appleproducten zijn niet langer opwindend en innovatief. Ze zijn gewoontjes en saai. Dat moet een keer tot uitdrukking komen in de koers!

