

Iberent Technology

El líder en renting tecnológico cumple 18 años

Xavier Martínez Chief Sales & Marketing Officer de Iberent Technology



Las compra y renovación de tecnología es un porcentaje de inversión importante para autónomos, pimes y grandes corporaciones. Por eso, la alternativa que ofrece el renting tecnológico es una solución que va creciendo y aportando más valor. Un buen ejemplo y caso de éxito es Iberent Technology, una Fintech que colabora con el canal de distribución que acaba de cumplir 18 años.

¿Cuándo nació Iberent?

El pasado 14 de febrero, Iberent celebró su mayoría de edad al cumplir 18 años. Antes de denominarse Iberent Technology, éramos una filial de la multinacional francesa Leasecom. En plena crisis económica del 2008 aterrizo en España Thomas Imfeld, un joven experto en el renting, forjado en Francia, donde esta actividad tenía una penetración mayor que el mercado español. Imfeld tuvo que hacer un análisis rápido para valorar si impulsar o cerrar la filial, al final analizó el potencial del mercado español, el talento que vio en el equipo e hizo una apuesta acertada: adquirir la compañía y rebautizarla como Iberent Technology, una compañía que en estos últimos años ha crecido a 2 dígitos, tanto en % de facturación y margen, como en capital humano. Thomas Imfeld es el CEO y fundador de nuestra compañía.

¿A qué mercado geográfico y perfil de usuario se dirige su propuesta de renting tecnológico?

En Iberent Technology damos cobertura a toda la península y también a Canarias. Nuestra oficina central está ubicada en Barcelona, tenemos una delegación comercial en Madrid y nuestra estrategia es muy clara: poner en el centro a nuestros clientes finales y "partners" ofreciendo un servicio personalizado, minimizando riesgos y con la mejor atención a sus clientes. Nuestro perfil de cliente final es muy diverso y amplio. Estamos focalizados en B2B y ofrecemos nuestros servicios a través de nuestro canal de distribuidores a autónomos, pequeñas y medianas empresas, y

cubierta en caso de siniestro o rotura... Y el punto más interesante para los autónomos y empresas: las ventajas fiscales que tiene esta fórmula de financiación vía renting tecnológico, ya que las cuotas son deducibles en su integridad.

Fueron pioneros en ofrecer este tipo de soluciones hace más de una década. ¿qué les distingue hoy de sus competidores para seguir siendo referentes?

Iberent somos líderes en el mercado español en operaciones de renting tecnológico, un mercado muy competitivo y con muchas figuras similares a la nuestra. Últimamente han aparecido nuevas compañías más focalizadas en el mundo B2C o de consumo, lo que significa que estamos ofreciendo soluciones y servicios muy competitivos y cada vez más demandados. Las claves de nuestro éxito: Marketing, Innovación & Colaboración con el canal de distribución, ofreciendo soluciones a medida y minimizando riesgos. Como ejemplo, nuestra campaña "Renting Revolution", que lanzamos en plena pandemia del 2020 y que buscaba ofrecer una solución financiera durante la época más dura de la crisis del COVID-19 a todo pequeño autónomo, pymes, universidades y escuelas que tenía que equipar a todo su personal con tecnología para trabajar o estudiar en remoto (ordenadores, tabletas, servidores...) sin tener que desembolsar grandes cantidades económicas, no presupuestadas, de una forma flexible, ágil y segura, hoy la mayoría repiten renovando sus activos con nuestras soluciones de renting.

¿Qué papel juega el canal en su estrategia a la hora de llegar a empresas y autónomos?

Parte importante de nuestro éxito

es nuestra estrecha colaboración con el canal de distribución. Es el canal el que prescribe nuestras soluciones a sus clientes finales potenciales, a través de la financiación vía renting que consiguen firmando un contrato con nosotros, por lo tanto, es una apuesta ganadora. Ayudamos a nuestro canal a vender más gracias a nuestra financiación y al cliente final con una opción fácil, segura, y sin riesgos, todo esto gestionado de forma rápida y ágil gracias a innovaciones como nuestra plataforma online CONNECT o nuestro contrato digital, que simplifica el proceso de contratación por parte de nuestros clientes finales. Desde la compañía, ayudamos poniendo nuestra innovación y aportando una solución fácil y segura a todos nuestros distribuidores, para que vendan tecnología y equipamiento gracias a nuestro servicio de financiación.

Un ejemplo del cambio de modelo hacia el pago por uso...

El modelo está cambiando de forma muy rápida y nos hace ver que estamos en el camino correcto. Al final, los profesionales necesitan tener la mejor solución tecnológica o de equipamiento para su negocio y tener soluciones que les permita adaptarla a lo largo de su ciclo de vida. Lo vemos en otros sectores que han madurado con mayor velocidad, como el de la automoción, donde gran parte de los fabricantes ofrecen modalidad de renting.

También nos está ayudando a enseñar a muchas empresas la ventaja de tener su tecnología bajo el paraguas del "Opex" y no del "Capex" de este tipo de activos, siendo directamente mucho más ágil y beneficioso para las empresas, a la hora de contabilizar ese gasto desde el punto de vista administrativo/contable como desde el punto de vista técnico.

El éxito que ahora se está viendo, de la modalidad del renting tecnológico, en Iberent lo resumimos de esta forma: Marketing + Innovación + colaboración con el canal de Distribución = Clientes finales satisfechos. Al final, nuestras soluciones, no dejan de ser un instrumento financiero y de servicio, pero en nuestro caso, se nos une una parte vital que es nuestro canal de distribución, ellos son los que suministran el equipamiento, por lo tanto el cliente final, ya sea un autónomo, pyme o una entidad educativa, busca una triple seguridad: tener un proveedor de confianza, contar con producto técnicamente seguro y

con buena garantía y, no menos importante, un "partner" financiero que asume la operación para darle un servicio personalizado y con riesgo 0. En este caso, Iberent.

¿Qué papel tiene la sostenibilidad para Iberent?

Desde Iberent somos pioneros también con nuestro modelo de Renting Circular. Con esta fórmula ayudamos a ser respetuosos con el medio ambiente, buscamos que nuestros clientes puedan renovar sus activos tecnológicos y de equipamiento después de su ciclo de vida optimo, según el equipamiento, buscamos darle una nueva vida como producto de segunda mano (potenciando la economía circular a través de "partners" especializados) o, en otros casos, su reciclaje integro cumpliendo todas las normativas vigentes.

Hablaba antes de la tranquilidad de tener los equipos asegurados...

Asumimos directamente a través de nuestro departamento de Seguros el dar el servicio de excelencia en los casos que algún activo sufra un siniestro, somos también pioneros e innovadores en la gestión de directa asegurando los activos, sin necesidad de redirigir a nuestros clientes a terceras compañías, algo muy bien valorado por los clientes corporativos y el sector educativo.

Como mencionaba anteriormente, parte de nuestro éxito como Fintech es la innovación. Fuimos pioneros en soluciones como el Shop&go de Iberent, la primera solución de renting integrada en los e-commerce de nuestros partners, tenemos otras soluciones que ya están implementadas y seguimos trabajando en nuevas soluciones que verán la luz este 2023.

¿Cuáles son los objetivos de futuro de la empresa?

Gracias a la confianza de nuestro canal, distribuidores y clientes, Iberent ha sido galardonada con el premio a la compañía líder en renting Tecnológico por la prensa especializada. Nuestro objetivo a corto y medio plazo es seguir nuestra estrategia de ofrecer las mejores soluciones financieras de renting tecnológico evolutivo adaptado a las necesidades de nuestro canal de distribución y nuestros clientes finales. De este modo, continuaremos manteniendo nuestro liderazgo en innovación y servicio.

Pionera en ofrecer el renting en dispositivos móviles a empresas

Hace ya más de 10 años, Iberent fue la primera financiera en ofrecer la opción de tener un Iphone de Apple en modo renting a cambio de una cuota mensual. Lo hizo con el valor añadido de tenerlo con un seguro a todo riesgo y poder cambiarlo por uno nuevo prácticamente cada año gracias a la solución "Be One de Iberent", haciendo de este mo-

do, mucho más accesible todo tipo de tecnología, en su día considerada premium, a un gran volumen de clientes corporativos y autónomos. "Al final, los clientes de empresa quieren disfrutar de la últimas novedades para ser mucho más eficientes, eliminando la barrera de entrada del coste gracias a la solución flexible del renting", explica Martínez.