

EL MODELO DE TECNOLOGÍA COMO SERVICIO SE ABRE PASO EN LAS EMPRESAS

En 1979, el programador Jürgen Gelf empezó a vender mainframe de segunda mano. Al poco tiempo decidió alquilarlos ya que sus conocimientos del producto y del mercado le fueron muy útiles para recomercializar equipos de IT. Sentaba así las bases de lo que hoy es CHG-MERIDIAN, uno de los principales actores del sector de las soluciones de renting tecnológico para empresas.

DIAN ofrecemos a nuestros clientes soluciones de renting, pago por uso y “device as a service” que les ayuda a gestionar de una forma eficiente y sostenible sus infraestructuras de IT”, cuenta Echevarrieta.

Uno de los elementos diferenciales de la empresa es su capacidad para aportar valor al renting de equipos IT integrando herramientas y servicios. “Nuestras herramientas ofrecen una información centralizada sobre los equipos y, además, permiten gestionar los procesos operativos relacionados con ellos (adquisición, mantenimiento y renovación) por un lado y los procesos administrativos (contabilidad, presupuestos, reparto de costes, etc.), por otro.

Los servicios, propios o de terceros, permiten emplear mejor los recursos internos y aprovechar el valor de la especialización y las economías de escala”, sostiene el VP de ventas de CHG-MERIDIAN España.

PRINCIPALES VENTAJAS DEL RENTING DE IT

El resultado de ese enfoque basado en la gestión eficiente y sostenible de los sistemas de información se traduce en diversas ventajas para sus clientes, que logran mantener

una infraestructura de IT actualizada, poseen un control permanente sobre los equipos y sobre los costes con un enfoque TCO (coste total de la propiedad) y acceden a una gran flexibilidad operativa. “Además, nuestros clientes reducen o eliminan tareas de poco valor añadido y, en términos de sostenibilidad, apoyan la economía circular y ayudan a compensar emisiones de CO₂”, añade Juan Echevarrieta.

Actualmente CHG-MERIDIAN se dirige a una clientela formada por grandes empresas multinacionales y algunas de las empresas más importantes de España en diversos sectores, desde la automoción a la alimentación, pasando por el transporte, los servicios profesionales o la tecnología. “Pensamos que nuestros servicios y herramientas pueden ofrecer más valor a empresas grandes tanto del sector privado como público.”, explican sus responsables.

INDEPENDENCIA Y ORIENTACIÓN

AL CLIENTE

CHG-MERIDIAN mantiene uno de los valores que más beneficios aportan a sus clientes: la independencia frente a terceros, que le permite incorporar los mejores productos y servicios en sus soluciones. Además, el hecho de contar con una presencia internacional y un enfoque global hace que la compañía pueda servir a sus clientes en una gran cantidad de países de una manera homogénea. “CHG-MERIDIAN es una empresa orientada al cliente. Aspiramos a mantener relaciones a largo plazo con todos ellos y, para ello, nos volcamos como equipo en ofrecer el mejor servicio posible”, añade Juan Echevarrieta.

INNOVACIÓN SOSTENIBLE

La innovación juega un papel clave en el renting de tecnología, ya que el mercado de IT y las necesidades de los clientes están en permanente evolución. “Nuestra innovación está centrada en tres ejes principales: evolucionar nuestras herramientas para ofrecer una gestión cada vez más digital, desarrollar nuevos modelos de #technology2use más sostenibles y flexibles, así como mejorar la experiencia cliente en su relación con nosotros”, afirman desde la compañía.

Por otro lado, la sostenibilidad es una materia sobre la que cada vez hay más sensibilidad y que está muy presente en la toma de decisiones de los clientes de CHG-MERIDIAN. “Nosotros podemos ayudar a mejorar la sostenibilidad de dos formas: fomentando la economía circular y también contribuyendo a compensar las emisiones de CO₂ de los equipos de IT con el programa carbonZERO. Respecto a la economía circular –sostiene Echevarrieta–, esta ha sido parte de nuestro ADN desde nuestros orígenes, ya que uno de nuestros valores añadidos es nuestra capacidad de dar los equipos una nueva vida. Con esta práctica, ayudamos a nuestros clientes a reducir costes y ayudamos también a reducir el consumo de materias primas y emisiones de CO₂. Además, cuando un equipo no se puede reutilizar lo llevamos a plantas especializa-

CHG-MERIDIAN opera en España desde el año 2005 y cuenta con presencia en Madrid y Barcelona

La compañía apuesta por un modelo que dé respuesta a un mercado que tiende hacia un enfoque #technology2use

das para reciclar las materias primas”. En efecto, con carbonZERO, la empresa compensa las emisiones emitidas por los equipos desde la fabricación de cada dispositivo hasta el final de su vida útil.

PERSPECTIVAS

De cara al futuro, desde CHG-MERIDIAN se tiene el convencimiento de que el mercado va a adoptar cada vez más un enfoque #technology2use. “Por esa razón, nuestros objetivos de crecimiento orgánico e inorgánico para el futuro son muy ambiciosos. Estamos trabajando para ampliar nuestra presencia en Asia con la apertura de nuevas filiales, estamos desarrollando soluciones para equipamiento médico e industrial basados en la experiencia que ya tenemos en algunos países y tenemos una gran confianza en el éxito de nuestra nueva filial, devicenow que ofrece una solución de suscripción global y homogénea en más de 180 países”, concluye Juan Echevarrieta.

www.chg-meridian.es
chg-meridian.rentingit.es



Welcome to the age of use