

“El renting tecnológico es la vía más eficiente para acceder a la innovación”

Marco Frühauf Director General de grenke España

Con más de cuatro décadas de historia y un papel pionero en el desarrollo del small-ticket-IT-renting, grenke se ha consolidado como uno de los principales operadores europeos en renting de equipamiento tecnológico para pymes y autónomos.

La compañía, presente en España desde hace 25 años y con más de 200.000 contratos activados, defiende un modelo que combina agilidad, cercanía y sostenibilidad en un mercado en plena transformación. Con su Director General para España, Marco Frühauf, analizamos el sector, las ventajas competitivas del renting y los desafíos que plantea un entorno en el que la tecnología evoluciona más rápido que nunca.

Para contextualizar, ¿cuáles son los orígenes de grenke?

grenke tiene su origen en 1978. Wolfgang Grenke, nuestro fundador, identificó un nicho de mercado prácticamente sin explotar: el small-ticket-IT-leasing para el “Mittelstand” alemán, es decir, la mediana empresa. En una época marcada por el auge de las telecomunicaciones y la rápida obsolescencia tecnológica, a las empresas no les interesaba mantener esos equipos en el balance. Lo que Wolfgang Grenke intuyó como una oportunidad se convirtió con el tiempo en un sector propio, ya que los bancos y otras entidades financieras solo se interesaban por importes elevados.

Gracias a la estandarización de procesos y productos, grenke obtuvo una ventaja competitiva en costes y agilidad, lo que le permitió competir de igual a igual con los grandes bancos y consolidar un modelo de negocio que sigue vigente hoy.

¿Cuál es la propuesta de valor de la empresa en el sector del renting tecnológico?

Rapidez, sencillez, agilidad y, sobre todo, cercanía con el cliente y el prescriptor. En un contexto en el que cada vez se plantea más la atención automatizada, nosotros seguimos apostando por tener “cara y ojos”: una persona con nombre y apellidos que se ocupa de cualquier cuestión que surja. Ese contacto humano es un elemento diferencial.

¿Qué ventajas aporta el renting tecnológico para empresas y autónomos?

El renting es una alternativa a la financiación tradicional de equipamientos, lo que el sector denomina “asset finance”. En lugar de acudir a un préstamo bancario o emplear reservas de la empresa para invertir en activos que se deprecian con rapidez —

maquinaria ligera, IT, telecomunicaciones, equipos de eficiencia energética, robótica y otros—, el renting propone un alquiler en el que la empresa es usuaria de los equipos mientras el operador mantiene la propiedad. Las cuotas se pueden considerar gasto operativo y son deducibles al 100%. Además, son pagos fijos y previsible, lo que facilita la planificación. Al finalizar el contrato, el operador se hace cargo del equipo obsoleto y la empresa puede acceder a tecnología de última generación sin haber realizado una inversión inicial.

¿Por qué optar por el renting en lugar de la compra?

Por todas las ventajas anteriores y por una adicional muy relevante en el contexto actual: la sostenibilidad. La responsabilidad de la retirada y tratamiento adecuado de los equipos contaminantes recae en el operador de renting, no en la empresa usuaria.

¿Hablamos de una solución estandarizada o grenke personaliza su oferta según el cliente?

Al estar especializados en el small-ticket-IT-renting, necesitamos una cierta estandarización de procesos y productos para mantener la rentabilidad en operaciones de bajo importe —manejamos proyectos desde 500 euros—. No obstante, contamos con una paleta amplia de productos y servicios



demostramos afirmar que estamos plenamente adaptados a nuestro mercado y a las particularidades de nuestros clientes.

¿En qué situación se encuentra el sector del renting tecnológico en España? ¿Queda camino por recorrer para situarnos al nivel de otros mercados?

Este año el mercado está creciendo, aunque con menos dinamismo que en ejercicios anteriores. Siempre queda camino por recorrer, porque surgen nuevas tecnologías prácticamente cada día. Drones logísticos, robótica, software, equipos de gestión de residuos o e-bikes son solo algunos ejemplos de activos para los que el renting es la vía más lógica de acceso. Nos consideramos afortunados porque en este sector podemos “hacer mercado” en lugar de limitarnos a observar la demanda: somos los operadores de renting quienes, mediante la divulgación de las ventajas del producto, impulsamos su crecimiento.

¿Cómo vislumbra el futuro del sector en nuestro país? ¿Y el de la compañía?

El sector en España tiene un gran potencial. El renting es el hermano pequeño del leasing y, en conjunto, representan una alternativa muy ventajosa a la financiación tradicional en una economía fuertemente bancarizada, donde el 80% del sistema financiero está en manos de cinco entidades. Esta concentración genera una clara asimetría entre oferta y demanda. Afortunadamente, el fracaso reciente de una OPA hostil entre dos de esas entidades ha evitado un mayor desequilibrio. Debemos avanzar hacia un modelo similar al de Centroeuropa o Estados Unidos, con una oferta más especializada, profesional y adaptada a cada cliente. Nuestra compañía apuesta decididamente por ello y trabaja para ser un actor relevante: productos formalizables online, tramitación simplificada, autogestión de cartera y otros proyectos en marcha buscan un mercado más equilibrado y menos concentrado.

El renting tecnológico gana terreno como herramienta clave para renovar equipamientos sin comprometer la tesorería ni cargar a la pyme con activos obsoletos

que cubren diversas necesidades. Tras 25 años en España y más de 200.000 contratos activados, po-

