

Iberent Technology

Continúa creciendo y revolucionando el renting tecnológico con acuerdos estratégicos

Thomas Imfeld CEO y fundador de Iberent Technology

La compra y renovación de tecnología es un porcentaje de inversión importante para autónomos, pymes y grandes corporaciones, de ahí que la alternativa que ofrece el renting tecnológico sea una solución al alza. Un buen ejemplo y caso de éxito es Iberent Technology que, trabajando e innovando con sus soluciones de financiación vía renting tecnológico, es una Fintech focalizada en B2B y en el sector educativo. Colabora con el canal de distribución y es pionera en soluciones innovadoras como Iberent Shop&go, la solución renting para los e-commerce del canal de distribución. Hoy entrevistamos a su CEO y fundador Thomas Imfeld.

¿Cómo está siendo este ejercicio 2023 para Iberent?

Este año hemos seguido impulsando la innovación dentro de la compañía, es parte de nuestro ADN, con el afán de seguir creciendo y ayudar a nuestro canal de distribución y potenciar sus ventas.

El renting de tecnología tiene un alto potencial de crecimiento en el mercado español, las empresas cada vez más valoran las ventajas que ofrecen nuestros servicios de valor añadido, los datos hablan por sí solos, estos años ha habido un crecimiento de los servicios de renting, no tan solo en la parte profesional, sino también en la parte de consumo de más de un 8%. Hablamos de un cambio de hábito por parte de los consumidores, que poco a poco se van consolidando, de tener la propiedad de los activos a cambiar al modelo de pago por uso, o alquiler, pagando simplemente una cuota.

Esta tendencia nos ha llevado a tener muy buenos resultados durante este primer semestre del 2023, con crecimiento en los principales KPIs. Estamos muy satisfechos y seguiremos con nuestra estrategia de acompañar a nuestro canal de distribución con soluciones flexibles para sus clientes, minimizando riesgos.

¿Por qué es ventajoso para empresas y autónomos esta modalidad a la hora de equiparse con tecnología?

El renting de tecnología o equipamiento ofrece muchas ventajas y valores diferenciales para nuestros clien-

tes. En primer lugar, hace accesible todo tipo de tecnología eliminando la barrera de entrada, ya que evita desembolsar inicialmente una gran cantidad económica y, por lo tanto, descapitalizarse, previsión del gasto gracias al pago de una cuota, facilitamos la renovación de esa tecnología por otra más actual cuando el contrato termina o cuando aparece una nueva necesidad. Además, el cliente tiene la seguridad y la tranquilidad de que esa tecnología está asegurada y cubierta en caso de siniestro o rotura y, el punto más interesante para los autónomos y empresas, el renting ofrece ventajas fiscales, ya que sus cuotas son deducibles en su integridad.

Han firmado recientemente un acuerdo estratégico con Apple Financial Services, ¿esto ayudará a crecer este tipo de servicios financieros en los segmentos de empresa?

Hace ya más de 10 años que Iberent fue la primera Fintech en ofrecer la opción de tener un iPhone en modo renting en el mercado español a cambio de una cuota mensual y, además, con el valor añadido de tenerlo con un seguro a todo riesgo. Hemos seguido por ese camino con soluciones como "Be One de Iberent", que permite al cliente poder cambiar su iPhone por uno nuevo prácticamente cada año.

Aparte del extenso catálogo que comercializan nuestros canales de distribución, tanto de tecnología como de equipamiento, nuestra oferta se extiende aún más a todo el catálogo de productos Apple, tanto para autó-



nomos, pymes y grandes corporaciones como para el sector educativo, haciendo mucho más accesible este tipo de tecnología.

¿Qué distingue a Iberent hoy de sus competidores?

Iberent es líder en el mercado español en operaciones de renting en los canales B2B y educación. Se trata de un mercado muy competitivo, lo que nos ha llevado a seguir apostando por la innovación y la mejora constante de los servicios y la atención al cliente.

El Ministerio de Ciencia e Innovación nos acaba de otorgar el sello de pyme Innovadora, un reconocimiento que tienen solo 2 de cada 1.000 empresas y que nos empuja a seguir ofreciendo mejores soluciones a nuestro canal y clientes. ¿Las claves de nuestro éxito? Unir marketing, innovación y colaboración con el canal de distribución para ofrecer soluciones a medida, cuotas competitivas y un trato excelente y lograr la máxima satisfacción de los clientes.

¿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 quien prescribe nuestras soluciones a sus clientes finales, a través de la financiación vía renting, que consiguen

“Estamos muy orgullosos de ofrecer nuestros servicios de renting a través de Apple Financial Services para potenciar las soluciones de renting en todo el canal de distribución”

firmando un contrato con nosotros. Por lo tanto, es una apuesta ganadora: ayudamos a nuestro canal a vender más gracias a nuestra financiación y el cliente final tiene una opción fácil, segura y sin riesgos de acceder a la tecnología que necesita.

Todo esto está gestionado de forma rápida y ágil gracias a innovaciones como Iberent CONNECT, nuestra plataforma online donde los distribuidores pueden solicitar una propuesta financiera para sus clientes, en pocos pasos y de forma intuitiva, sencilla y rápida. También ofrecemos nuestro contrato digital, que simplifica el proceso de contratación por parte de los clientes finales. Por otro lado, nuestro departamento de seguros se ocupa de cubrir los casos que algún activo sufra

un siniestro, sin necesidad de redirigir a los clientes a terceras compañías.

¿Podemos hablar ya de un cambio de modelo de la propiedad al pago por uso?

El modelo está cambiando de forma muy rápida hacia la “servificación”, lo que nos hace ver que estamos en la dirección correcta, un camino que han recorrido antes otros sectores que han madurado con mayor velocidad, como el de la automoción.

También nos está ayudando a enseñar a muchas empresas la ventaja de tener su tecnología bajo el paraguas del “Opex” y no del “Capex”, más ágil y beneficioso para las empresas a la hora de contabilizar ese gasto desde el punto de vista administrativo/contable.

¿Cuáles son los objetivos para el resto del año 2023?

Nuestro objetivo es seguir fieles a nuestra estrategia, gracias a los acuerdos que estamos llevando a cabo, como el ya mencionado con Apple Financial Services. Queremos seguir en la senda del crecimiento como este primer semestre, donde hemos tenido unos resultados excelentes, y adaptarnos a las necesidades de nuestro canal de distribución y nuestros clientes finales para mantener nuestro liderazgo en innovación y servicio.