



Xavier Martínez, Chief Sales & Marketing Officer y miembro del comité de dirección de Iberent Technology

IBERENT TECHNOLOGY

LA FINTECH QUE LIDERA EL MERCADO ESPAÑOL DEL RENTING

El alquiler de dispositivos en renting está creciendo a un buen ritmo en los últimos años, tanto en la parte de consumo, como en la parte empresarial.

Desde hace más de 18 años, Iberent Technology ha estado en vanguardia del sector del renting de tecnología y equipamiento para el sector empresarial y educativo, potenciando la digitalización a través de su relación con el canal de distribución.

Recientemente, la compañía ha llegado a un acuerdo con Apple Financial Services que, tal como explica Xavier Martínez, Chief Sales & Marketing Officer y miembro del comité de dirección de Iberent Technology, permitirá a la empresa “ofrecer a través del canal de distribución Apple la última tecnología con las mejores opciones de renting flexibles y asequibles. Apple es sinónimo de innovación y calidad, y esta alianza nos permitirá satisfacer aún mejor las necesidades tecnológicas de nuestros clientes de empresa y educación”.

Los responsables de Iberent ven en esta alianza un paso audaz hacia el crecimiento y la expansión: “ya hemos notado un aumento significativo en la demanda de

nuestros productos y servicios gracias a la presencia de productos Apple en nuestro catálogo, lo que fortalecerá nuestra posición de liderazgo en el mercado y nos permitirá atraer a nuevos clientes que buscan acceder a la tecnología de Apple de manera accesible y flexible gracias al renting”, sostiene Martínez.

MARKETING ESTRATÉGICO

Iberent posee un plan estratégico de marketing que ha ido implementando desde 2020. “Se trata de un plan 360º donde tenemos en el centro a nuestros clientes, distribuidores y también a nuestros empleados. Estos tres años han sido clave para el desarrollo y crecimiento de la compañía, con un foco claro en facilitar el acceso a la financiación mediante el renting a nuestros clientes finales –desde autónomos, pymes, grandes corporaciones y el sector educativo– y ayudando a nuestro canal de distribución a potenciar sus ventas”.

En efecto, las soluciones de renting tecnológico que ofrece Iberent presentan diversas ventajas para el usuario: no necesitan inversión inicial, permiten disfrutar de una tecnología siempre actualizada, no conllevan descapitalización y permiten deducir en su totalidad las cuotas pagadas, lo que redundará en ventajas fiscales. “Acompañar al cliente en el proceso continuo de renovación de tecnología nos ha ayudado a incrementar en más de un 60% la fidelización y renovación de nuestra cartera en estos últimos 3 años. Seguimos siendo ambiciosos, aunque siempre manteniendo en el centro de la estrategia la mejor experiencia de servicio”, explica Xavier Martínez.

UN AÑO DE CRECIMIENTO

El año 2023 está siendo un período excepcional para Iberent en términos de crecimiento y rendimiento, con un aumento de los KPIs principales de facturación y margen de doble dígito, lo que refleja la capacidad de la empresa para adaptarse a un mercado en constante cambio. “Hemos implementado una estrategia exitosa para colaborar con nuevos canales de distribución estratégicos que nos han permitido llegar a un amplio y diverso mercado. Hoy podemos ofrecer en renting un iPhone o un Macbook de Apple con condiciones super interesantes a un autónomo, o pizarras electrónicas para equipar un colegio, o soluciones industriales de climatización o incluso mobiliario técnico o una planta industrial con todo su equipamiento técnico o de robótica. Esto significa poder ofrecer un servicio 360º a las empresas gracias al ecosistema de distribuidores que colaboran con Iberent”, afirman desde la dirección de la empresa.

AYUDA EN LA FINANCIACIÓN

La financiación es una parte vital para las empresas, autónomos y también para el canal de distribución. Iberent se configura como una opción para ayudarles a vender y financiar sus productos mediante soluciones de renting flexibles y evolutivas, un campo en el que la empresa lleva 18 años actuando. “Como Fintech, tenemos claro que para poder ofrecer alternativas innovadoras es precisa una dedicación exclusiva al renting”. Nosotros no vendemos los activos (para esto te-

La empresa, que cumple este año su 18 aniversario, ha sido reconocida por el Ministerio de Ciencia e Innovación con el sello de Pyme Innovadora

nemos la asociación con distribuidores acreditados), sino que facilitamos a sus clientes poder acceder a esa tecnología con la ventaja y flexibilidad de nuestro renting”, sostiene Xavier Martínez.

En efecto, Iberent colabora hoy con muchos actores del mercado español, incluyendo a mayoristas que tienen su propia marca blanca de soluciones financieras de renting detrás de las que se encuentra la compañía. “La solvencia y capacidad financiera de Iberent nos permite ser constantes a la hora de tener una oferta competitiva en condiciones y servicio de valor añadido, como nuestra área de servicio multirriesgo, nuestro renting circular o la plataforma de control de activos Connect de Iberent”, añade.

INNOVACIÓN

Para consolidarse como líder, Iberent ha introducido innovaciones tecnológicas en todo el proceso del renting, desde la manera en que los clientes de empresa acceden a sus servicios, hasta las vías para llevar a cabo la solicitud de servicio online de la forma más sencilla. En este sentido, la empresa es pionera en ofrecer al canal soluciones para los e-commerce de distribuidores como “Shop&go de Iberent”, que se implementa rápidamente y se adapta a múltiples plataformas como Shopify, Magento o Prestashop para generar una experiencia de usuario fácil y sencilla que permite al cliente extender sus ventas online. Del mismo modo, innovaciones como “Fast Pass” & “Connect” facilitan la venta, promoción y control de los servicios de Iberent de forma ágil. “Todo esto nos ha servido para que el Ministerio de Ciencia e Innovación nos haya concedido el sello de Pyme Innovadora, un reconocimiento nos hace seguir invirtiendo para prestar a distribuidores y clientes un servicio de excelencia”, cuentan desde la dirección de la empresa.

PERSPECTIVAS

De cara al próximo año, Iberent pretende seguir consolidando el crecimiento de sus servicios en el mercado español, puesto que aún hay margen de maniobra en la penetración de las soluciones de renting para las empresas, autónomos y el sector educativo. “Cada vez más empresas y autónomos entienden el cambio de modelo hacia la “servificación” es decir, cambiar el modelo de tener la propiedad del activo, al alquiler a pagar por el uso de esa tecnología y renovarla para disponer siempre de la tecnología más eficiente, algo que ya es habitual con otros productos o servicios. Por lo tanto, somos positivos en cuanto a las perspectivas de futuro para Iberent Technology”, concluye Xavier Martínez.