

# Iberent

## El líder en renting tecnológico, cumple 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 llegué a España y gracias a mi experiencia en el renting, analicé el potencial del mercado español, el talento que había en la empresa y decidí adquirirla y rebautizarla como Iberent Technology.

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

Damos cobertura a toda la península y también a Canarias desde nuestra oficina central en Barcelona y la delegación comercial en Madrid con una estrategia 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 también a grandes corporaciones y al sector educación.

### ¿Por qué es ventajoso para empresas y autónomos el renting tecnológico?

El renting de tecnología o equipamiento ofrece hacer accesible todo tipo de tecnologías eliminando la barrera económica de entrada, facilita su renovación cuando el contrato termina o se tiene una nueva necesidad y ofrece la seguridad y la tranquilidad de que esa tecnología está asegurada y cubierta. Además, para el autónomo y la empresa ofrece ventajas fiscales, 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 gracias a claves como el marketing, la innovación y la colaboración con el canal de distribución, factores que nos permiten ofrecer soluciones a medida y minimizar riesgos. Como ejemplo,

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.



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.

### ¿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, a quien ayudamos a vender más y más rápidamente gracias a nuestra financiación y a innovaciones como la plataforma online CONNECT o nuestro contrato digital, que simplifica el proceso de contratación.

### 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

Shop&go de Iberent fue la primera solución de renting integrada en los e-commerce de sus partners

Iberent ayuda a autónomos, pymes, empresas y sector educativo a digitalizarse con el mejor equipamiento de una forma ágil, sencilla y segura

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 óptimo, 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 Fin-tech 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.

**iberent**

iberent.es