

A photograph of a business meeting. Several people are seated around a table, looking at documents and a laptop. One person is holding a pen over a document. The background is slightly blurred, showing an office environment.

GRENKE, la apuesta por un *renting* ágil, sencillo, transparente y con servicio personalizado

El mercado del *renting* vive un momento dulce en España tras unos años en los que el crecimiento ha sido el protagonista. Sin embargo, se trata de un mercado exigente y competitivo en el que hay que esforzarse por ofrecer a los clientes un valor diferencial. Valor que, en el caso de **GRENKE**, está en “la agilidad de respuesta, la sencillez en la gestión de la documentación, la transparencia y el servicio personalizado al cliente y al *partner*”, apuntan Marco Frühauf, VP Sales Iberia y LATAM de **GRENKE**, y Rocío Fernández, responsable de Marketing y Comunicación de **GRENKE** España.

Olga Romero

La compañía, que es uno de los actores principales en el sector del *renting* actualmente, llegó a España hace más de 20 años. Estas dos décadas en territorio nacional han permitido a GRENKE construir una oferta sólida y llevar el *renting* más allá del equipamiento tecnológico. Además, ha sido protagonista de la evolución y el crecimiento que ha sufrido este mercado en los últimos años. Un crecimiento que, como aseguran ambos directivos, se debe a los nuevos hábitos de movilidad y consumo, así como al modelo de pago por uso. Y es que, hoy en día, “el alquiler y el *renting* se posicionan como la mejor alternativa frente al modelo tradicional basado en la compra”, afirman Frühauf y Fernández. Alternativa que también se ve favorecida por el relevo generacional, “los jóvenes no quieren tener, solo quieren usar”, indican.

Renting: evolución y momento actual

Doble dígito. Este es el crecimiento que lleva experimentando el mercado del *renting* de tec-



Rocío Fernández, responsable de Marketing y Comunicación de GRENKE España

nología en los últimos tres años. “Una muy buena época” para un sector que ha sabido sacar partido de los diferentes escenarios de crisis y posicionarse como la mejor alternativa. “Desde la crisis del año 2008 muchas empresas españo-

las, principalmente pymes, se han encontrado problemas para conseguir financiación, dificultades de acceso a liquidez, trámites administrativos complejos y restricciones en las líneas de crédito por parte de los bancos”, comentan Frühauf y Fernández. Unas barreras que con el *renting* no existen.

A esta crisis económica habría que sumarle la crisis sanitaria, que también derivó en económica, de la covid-19. Una pandemia que, tras el parón del confinamiento, provocó que las empresas buscasen equipamiento de manera inmediata. Esta situación dio como resultado el avance de la digitalización, “se ha avanzado 15 años en tan solo uno”, y el incremento de las inversiones en infraestructuras, servidores, terminales y licencias de software. Inversiones que, como indican ambos directivos, “se hacen a través del *renting* y han permitido que el mercado crezca a doble dígito”.

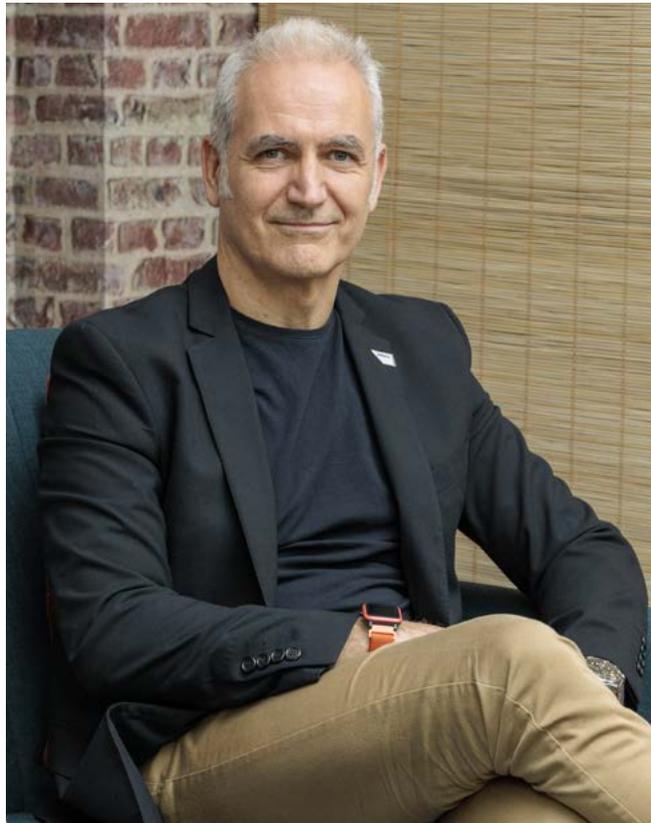
Además, en el ámbito tecnológico, Frühauf y Fernández señalan “la reducción de costes, la op-

timización en los procesos y la permanente actualización del equipamiento, que garantiza que la empresa esté a la vanguardia en tecnología y pueda sacar ventaja a sus competidores”, como los aspectos que incentivan a las compañías a decantarse, cada vez más, por alquilar sus equipos en lugar de comprarlos. Aspectos que permiten a las pymes liberarse de problemas relacionados, por ejemplo, con el reciclaje de equipos tecnológicos o la financiación y liquidez para “centrarse en aportar valor a su negocio”, subrayan.

Una oferta que convierte ideas en proyectos

Sus más de 40 años de experiencia en el mercado del *renting* han llevado a GRENKE a conseguir una sólida red de clientes, actualmente superan los 50.000 clientes activos, y a desarrollar una oferta basada en la agilidad, sencillez, transparencia y personalización. “Nuestros contratos tienen dos páginas y no utilizamos jerga legal más allá de la estrictamente necesaria.

Además, somos conscientes de la inmediatez en la que está sumergida la sociedad actual, y en concreto el usuario final, por ello ofrecemos respuestas a las solicitudes en 20 minutos”, explican ambos directivos.



Marco Frühauf,
VP Sales Iberia y LATAM de GRENKE

De esta manera, GRENKE garantiza que los usuarios conozcan, en cuestión de minutos, la viabilidad de su proyecto y habiendo aportado la mínima documentación. Asimismo, con la intención de facilitar al máximo el proceso, la compañía ofrece, tanto a *partners* como a clientes, la opción de firmar los contratos desde cualquier lugar y sin necesidad de imprimir una sola página gracias a la herramienta eSignature.

Pero el compromiso de GRENKE con sus clientes va más allá. Por ello ofrece una atención 100 % personalizada a través de sus comerciales, localizados en diferentes puntos de la geografía española, y la libertad para que los clientes puedan convertir sus ideas en proyectos reales son unas máximas para la compañía. “Los esfuerzos de todo el equipo GRENKE van enfocados a combinar el negocio innovador del *renting* con la rapidez, confianza y cercanía, manteniendo siempre vivo su espíritu emprendedor”, aseguran Frühauf y Fernández.

Agilidad de respuesta, sencillez de gestión, transparencia y servicio personalizado: el valor diferencial de GRENKE en el competitivo mercado del renting en España



Todo ello con unos objetivos claros, por un lado, convertirse en la alternativa perfecta a la financiación tradicional y, por otro lado, facilitar a las organizaciones la puesta en marcha de sus proyectos. Unas metas que se resumen a la perfección en su lema "Fast. Forward. Finance". El eslogan de marca que, como explican, "ofrece un valor añadido a nuestros clientes, que son nuestra prioridad, y a los que nos une

la ambición por crecer y lograr el éxito en los negocios". Además, los modernos servicios financieros que ofrecen convierten a GRENKE en "el *partner* ideal para las pymes y para toda empresa en expansión".

Servicios y soluciones

Que la adquisición de equipamiento tecnológico y mobiliario supone un elevado gasto para

las empresas no es ningún secreto. Razón por la cual los expertos, como indican Frühauf y Fernández, "llevan tres años recomendando que estas inversiones estén fuera del activo de la compañía". Opción que ofrece el alquiler y que permitirá a las empresas "mantener su liquidez a la vez que adquieren equipamiento actualizado sin descapitalizarse, un gran reto que se les presenta a las pymes españolas", añaden.

El mercado del renting crece a doble dígito en los últimos tres años debido al impulso de la digitalización y al incremento de las inversiones

En este sentido soluciones como el Rent Back permite a las organizaciones ampliar el flujo de caja, mientras que disfruta de todas las ventajas financieras, fiscales y operativas del *renting*. "GRENKE le recompra a la empresa sus activos tecnológicos, a través de un contrato de *renting*, y le abona al contado su factura sin necesidad de mover los bienes de sus instalaciones", detallan los directivos. A partir de ese momento es la empresa la que deberá pagar una cuota de alquiler todos los meses. Gracias a esta fórmula las compañías recuperan los fondos invertidos y siguen con su actividad habitual.

Otro de los contratos que ofrece GRENKE y que, como reconocen Frühauf y Fernández, sigue siendo uno de los más utilizados, es el Contrato Classic. Tal y como explican, "se trata del

típico contrato de *renting* simplificado en dos páginas con el que se podrá arrendar casi todo lo que se pueda imaginar para desarrollar una actividad empresarial".

La Póliza Máster y el Contrato All-In son los otros tipos de acuerdos de los que dispone la compañía. El primero, diseñado para los empresarios que fijan una estrategia anual de inversión, "es

¿Por qué el *renting* es la mejor opción para las pymes?

- **Pago mes a mes sin desembolsos iniciales.**
- **No consume CIRBE (capacidad de endeudamiento). De esta manera, la empresa puede ir al banco a pedir financiación tradicional para otros proyectos menos tangibles y que únicamente puedan ser financiados a través de préstamos bancarios.**
- **Además, el *renting* no entra en balance, es decir, aligera el endeudamiento, aspecto que beneficia a la pyme en caso de tener que pedir financiación bancaria ya que el pasivo estará equilibrado.**
- **Y permite que el equipamiento de la pyme esté a la vanguardia y pueda ser renovado de manera constante.**

"En GRENKE somos el partner ideal para las pymes y toda empresa en expansión gracias a los servicios financieros modernos que ofrecemos"

una línea de *renting* flexible con la que disfrutarán de mejores condiciones y de un importe preconcedido que podrán consumir durante 12 meses", comentan. Durante este periodo, como apuntan los directivos, las empresas "podrán realizar disposiciones de la póliza firmada desde 500 euros del valor de la inversión sin tener que pagar nada hasta que efectúe su primer consumo y de una manera rápida y sencilla".

En cuanto al Contrato All-In, Frühauf y Fernández afirman que responde a "nuestros esfuerzos de conseguir una nueva experiencia de cliente y ayudar a los *partners* a dejar de ser un vendedor de bienes y convertirse en una empresa que ofrezca un servicio completo sobre esa tecnología o equipamiento a sus clientes". Este contrato incluye, en una única cuota fija men-

sual, el alquiler del equipamiento y el servicio del proveedor.

2022 y visión del 2023

"Este año vamos a crecer a ritmo de dos dígitos frente al año anterior y prácticamente alcanzamos ya cifras prepandemia en los indicadores claves, incluido el grado de mora en los contratos", comenta Frühauf sobre las previsiones económicas de cara al final de año.

En cuanto al escenario actual, el directivo de GRENKE para Iberia y LATAM asegura que "la economía mundial está pasando por retos que no se veían desde hace décadas y el gran miedo es la inflación desbocada que si no se contiene pronto puede pasar de ser circunstancial a estructural". Una contención en la que ya

están trabajando los gobiernos y los bancos. Sin embargo, Frühauf, ante una perspectiva marcada por la incertidumbre y las previsiones agoreras, se muestra optimista asegurando que "la realidad que manejamos no es tan oscura. El tejido empresarial quiere trabajar, invertir, seguir adelante y creemos que hay, por lo menos, tantas oportunidades como riesgos".

Además, el directivo recuerda que "el sector tecnológico está creciendo, los fondos europeos se están distribuyendo y es clave creer que se puede seguir adelante y trabajar lo mejor posible para ello". Una optimista visión para un 2023 cuya carta de presentación es la incertidumbre y la inflación, pero que para Frühauf es la cantidad de oportunidades que el sector de la eficiencia energética puede ofrecer al sector IT.

Ventajas financieras, fiscales y operativas: las claves para hacer crecer un negocio con el *renting* de GRENKE

El *renting* de tecnología y equipamiento de GRENKE se ha convertido en la alternativa perfecta a la financiación tradicional. Beneficios como que no consume CIRBE, no supone un desembolso inicial o permite a la pyme estar a la vanguardia en tecnología están provocando que cada vez más empresas se decanten por alquilar en lugar de comprar.

En el siguiente vídeo Rocío Fernández, responsable de Marketing y Comunicación de GRENKE España, profundiza en todas las ventajas que ofrece la compañía a través del *renting* y cómo puede este modelo de servicio hacer crecer los negocios.

VIDEO

Rocío Fernández, responsable de Marketing y Comunicación de GRENKE España