

A photograph of a business meeting. Several people are seated around a table. In the foreground, a person's hands are clasped. In the middle ground, a laptop is open on the table. In the background, another person is holding a pen over a document. The scene is brightly lit, suggesting an office environment.

GRENKE simplifica, personaliza y flexibiliza aún más el *renting* con su **Póliza Máster**

Parece que la idea de usar y no tener cada vez gana más adeptos y no solo en el ámbito personal. Actualmente el *renting* se ha convertido en uno de los modelos preferidos por las empresas para adquirir nuevo equipamiento o renovar el que ya tienen. Un modelo que, como explica Javier de la Fuente, *HUB Manager* de GRENKE en España, "históricamente ha estado muy vinculado a equipos informáticos y copiadoras, pero en los últimos años el mercado está demandando que gran parte del equipamiento que utilizan pymes y autónomos se haga vía *renting*".

Olga Romero

Este cambio de mentalidad se ve en un sector que cada vez tiene más actividad y, en el caso concreto de GRENKE, “nos ha permitido un sólido crecimiento durante los últimos años y ampliar nuestra gama de productos en la que ya se incluyen desde equipamiento informático hasta equipamiento de talleres, por ejemplo”, comenta.

Pero, ¿qué es concretamente el *renting* de tecnología y equipamiento de GRENKE?

Se trata de un modelo a través del cual las empresas pueden adquirir el equipamiento que necesiten, ya sea para arrancar su proyecto o renovar su negocio, manteniendo intacta la liquidez de las mismas. Dicho de otra manera, es una alternativa perfecta a la financiación tradicional ya que a través de pequeñas y cómodas cuotas de alquiler las organizaciones pagan el equipamiento adquirido sin necesidad de hacer un gran desembolso inicial.

Esto, sumado a otras ventajas como que no



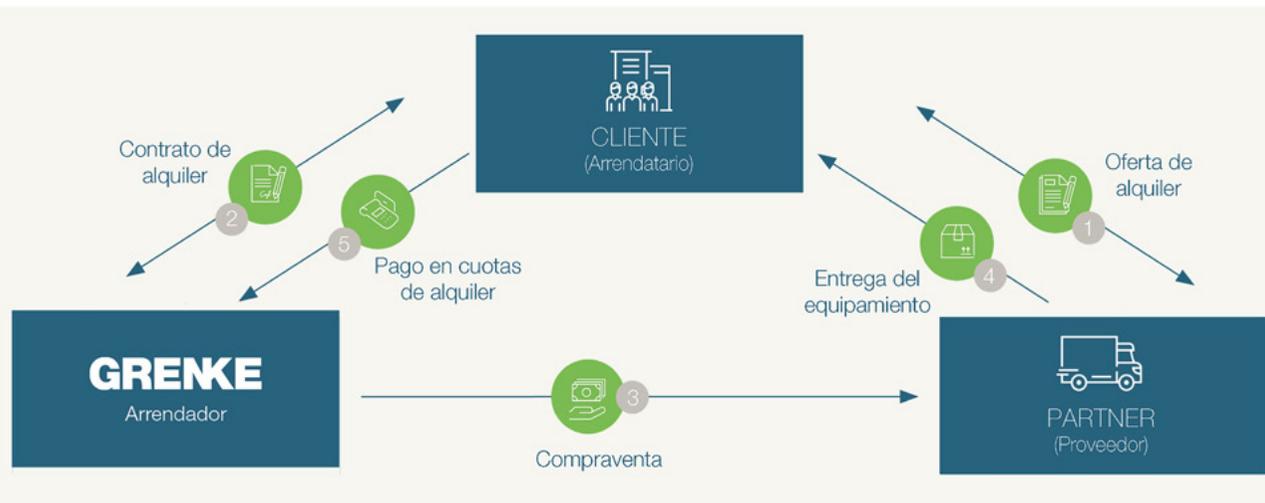
Javier de la Fuente, *HUB Manager* de GRENKE en España

consume CIRBE (capacidad de endeudamiento) o que no entra en balance, es decir, aligera el endeudamiento de la pyme o autónomo, hacen que el *renting* de tecnología y equipamiento sea la mejor opción para que las py-

mes renueven su equipamiento y estén siempre a la vanguardia en tecnología.

Un modelo con enormes ventajas y que supone una alternativa a la financiación que, en un momento económico tan volátil como el ac-

¿CÓMO FUNCIONA EL RENTING?



“El *renting* de equipamiento ha dejado de ser exclusivo de equipos informáticos y copiadoras, para llegar a una infinidad de productos”

tual, permite a pymes y autónomos “saber la inversión que van a destinar al equipamiento de tal modo que, si los precios o la inflación suben, los costes estén siempre cubiertos, regulados y conocidos por el cliente”, detalla Javier de la Fuente.

Para llegar al mayor número de pymes y autónomos posible, y así ayudarles en la ardua

labor de adquirir el mejor equipamiento y al mejor precio, GRENKE tiene dividido su catálogo de soluciones y servicios en dos grandes líneas de negocio. Por un lado, se encuentra la línea que desarrollan en colaboración con el canal de distribución o *partners* y, por otro lado, como explica el directivo, “contamos con una línea más nueva y pequeña, que va cre-

ciendo poco a poco, a través de la cual buscamos y captamos directamente a los clientes finales”. Esto le permite a la compañía “estar más vinculada con los clientes”.

Póliza Máster de GRENKE

Entre el amplio catálogo de productos que ofrece GRENKE a sus clientes destaca su Pó-

liza Máster. Se trata de una línea de *renting* preconcedida que permite a los usuarios regulares ahorrar más y aprovechar los beneficios disponibles para inversiones individuales a partir de 500 euros. Esta línea de *renting* se caracteriza por su flexibilidad, personalización, independencia y beneficios.

“En GRENKE, conociendo las futuras necesidades de inversión del cliente, hacemos un estudio de riesgo y establecemos un importe. Una vez que la operación se aprueba el cliente puede comenzar a disfrutar de su línea de *renting* para futuras inversiones a partir de disposiciones de 500 euros (+ IVA) en adelante”, explica Javier de la Fuente.

Además, cabe destacar que las condiciones acordadas y firmadas entre GRENKE y el cliente se mantendrán durante 12 meses a pesar de que los precios y la inflación suban.

Para llevar a cabo la contratación de la Póliza Máster, GRENKE lo primero que hace es asignar un comercial al cliente con el fin de reali-



zar el estudio, hacer un seguimiento de todo el proceso y, por supuesto, ofrecer una atención personalizada. El estudio, como recuerda el directivo, “no conlleva ningún coste”. La compañía tampoco carga ningún importe por la apertura de esta línea de *renting* ni penaliza

a los clientes que no la utilicen.

Por todo ello, la Póliza Máster de GRENKE “está funcionando muy bien y cada vez son más los clientes que apuestan por esta línea de *renting* para tener, al menos, la posibilidad de disponer de vinculaciones futuras cerra-

“La Póliza Máster es una línea de *renting* preconcedida que permite a los usuarios regulares ahorrar más y aprovechar los beneficios disponibles para inversiones individuales a partir de 500 euros”

das con unas condiciones específicas, aunque el precio final del dinero vaya cambiando”, asegura.

Sobre los sectores de actividad o profesionales a los que mejor les puede encajar esta Póliza Máster de GRENKE, el directivo asegura que la compañía la ofrece a todos sus clientes desde autónomos o pequeñas empresas hasta grandes compañías porque, como apunta, “es una línea de *renting* de la que se pueden beneficiar todas las empresas”.

Rent Back, buscando la liquidez de las pymes

Pero esto no es todo. GRENKE, en su afán por ayudar a las pequeñas y medianas empresas a adquirir el equipamiento más novedosos garantizando su liquidez, ofrece la opción Rent Back. Un producto que permite a la compañía recomprar el equipamiento que haya adquirido el cliente. De esta manera, la empresa recupera la inversión y paga una pequeña cuota por el alquiler de dichos productos.

“En muchas ocasiones llegamos y las em-

presas acaban de realizar una inversión en la compra de equipos, entonces nosotros lo que hacemos es tan sencillo como recomprarle al cliente esos equipos para que recupere la liquidez”, explica.

