

Escalando a lo más alto

Grupo Econocom vuelve a realizar adquisiciones.

Technology Reseller nos habla un poco más acerca de su Director General Angel Benguigui.



Angel Benguigui

En julio, Grupo Econocom inició un nuevo programa de adquisiciones internacionales con la toma de una participación mayoritaria en Trams, un proveedor de soluciones informáticas para empresas, industrias creativas y el sector educativo.

Para saber más sobre los planes del grupo para UK, Technology Reseller se reunió con Angel Benguigui, Director General de Grupo Econocom, Frances Weston, Director General de América del Norte, Reino Unido e Irlanda de Econocom, y Warren Peel, Director de Trams | Econocom.

Durante la jornada, Technology Reseller descubrió por qué Benguigui cree que “lo grande es hermoso, pero lo medianamente grande también es bueno”, qué representa Econocom y por qué la empresa lleva 48 años de ventaja en materia de concienciación ecológica.

Angel Benguigui es uno de los Directores Generales de Grupo Econocom. Trabaja en estrecha colaboración con Jean-Louis Bouchard, Presidente de Econocom, y se ocupa de las actividades internacionales del Grupo. En total, Econocom está presente en 18 países, emplea a 9.200 personas y tiene un volumen de negocio de 2.600 millones de euros, de los cuales el 50% se genera en Francia.

En 2019, tras una década en la que la facturación aumentó un 350% y el beneficio operativo recurrente un 450%, el Grupo Econocom puso en marcha un programa de transformación a dos años para “integrar, limpiar y remodelar” el negocio, vender filiales que ya no eran fundamentales para su estrategia y reducir su deuda. Econocom consiguió eliminar su deuda a finales de 2020 y comenzó 2021 con un nuevo plan a 10 años para triplicar o cuadruplicar la facturación en 2030.

“Como parte de este plan, relanzamos nuestro programa de adquisiciones externas”, explicó Benguigui, “y el primer acuerdo que cerramos fue con Trams en Reino Unido. Tomamos una participación mayoritaria del 60%, y los directores de Trams, Warren (Peel) y Alex (Page), conservan cada uno el 20% de la empresa.

“Esta es la primera de muchas operaciones que queremos hacer en los próximos dos o tres años. Creemos que, desde un punto de vista orgánico, podemos aspirar a un crecimiento del 2% o el 3% cada año, dependiendo de las condiciones del mercado. Pero preferiríamos crecer entre un 8% y un 10% cada año, y para ello necesitamos adquisiciones”.

Mientras Econocom integra a Trams, su principal objetivo será adquirir empresas en los Países Bajos, Alemania, España, Bélgica y Francia. Sin embargo, Benguigui no descarta una mayor actividad en el Reino Unido.

“Lo que está claro es que el Reino Unido es una de las economías más fuertes de Europa y uno de los países donde el gasto en TI es muy fuerte y donde el leasing tiene una mayor penetración, por lo que es un buen punto de partida”, dijo.

Ventanilla única

El Grupo Econocom tiene tres actividades de negocio: la distribución de productos y soluciones tecnológicas a empresas – “Lo grande es hermoso, así que preferimos lo grande, pero lo mediano-grande también es bueno”, declaró Benguigui; el leasing, la actividad original del Grupo; y los servicios como los que prestan Accenture, Capgemini o Atos, como el outsourcing, el desarrollo de

aplicaciones y la transformación en la nube.

“Para los servicios se necesita mucho personal, es muy especializado y varía mucho de un país a otro, por lo que hemos decidido mantener los servicios solo en Francia, Bélgica y España, donde ya tenemos actividades rentables de externalización de la gestión de centros de trabajo. Sin embargo, queremos desarrollar nuestras actividades de leasing y productos y soluciones en todos los países en los que operamos.

“Vemos muchas sinergias entre productos, soluciones y el leasing. Podemos financiar todos los equipos que vendemos y, además, podemos ofrecer servicios de valor añadido, como el asesoramiento, la instalación, el mantenimiento y el reciclaje. Nuestro objetivo es financiar todo el paquete para los grandes clientes”.

Frances Weston señala que este enfoque es más flexible que la simple financiación de la compra de un producto con un arrendamiento tradicional. Como ejemplo, cita la propuesta Business Optimisation Solutions (BOS) de la empresa. Esencialmente, una oferta de móvil como servicio, que incluye la optimización del estado de los dispositivos móviles, el cambio al día siguiente si algo va mal con un dispositivo y la recogida, borrado y reciclaje al final del contrato, todo por una suscripción mensual, con un número al que llamar para recibir asistencia.

“Utilizamos nuestros conocimientos en materia de arrendamiento y añadimos muchos más servicios y flexibilidad, el intercambio, la asistencia, todas esas piezas de valor añadido”, dijo.

“En Europa, esto ha sucedido desde el primer día, pero en el Reino Unido hemos tardado más en adoptar esa mentalidad porque hay muchas empresas de leasing de la vieja escuela que sólo quieren completar un acuerdo y marcharse. Lo que Warren y yo tratamos de hacer es comprender la cadena de valor y abordar cada uno de los pasos en el camino para que a) aumentemos la cuota de cartera y b) proporcionemos al cliente una ventanilla única de principio a fin, de modo que ya no tenga que acudir a una persona para su arrendamiento a otra para sus productos y a una tercera para su servicio”.

Hoy en día, cuando las empresas se ven presionadas por los clientes, los empleados y los inversores para reducir

la huella de carbono, poder ofrecer un enfoque integral, desde el suministro de equipos nuevos o reacondicionados hasta el reciclaje al final de su vida útil, es una gran ventaja.

“Nos permite hablar con el cliente sobre la sostenibilidad en primer lugar, sobre la segunda mano y sobre cómo es el final del ciclo de vida de una manera que cumpla con la RSC. Después, podemos pasar a lo que el cliente quiere y a cómo podemos involucrar al equipo y todo lo demás en un modelo de suscripción”. Este es un camino que Angel ha recorrido muchas veces en Italia, España y Francia. Con Trams|Econocom, todavía estamos desarrollando esos bloques de construcción en el Reino Unido, pero lo estamos haciendo bastante rápido y bien. Los clientes nos ven como un equipo y luego acuden a nosotros para todo, lo que es una buena manera de consolidar la asociación que estamos creando”.

RSC nativa

Benguigui recuerda que Jean-Louis Bouchard puso en marcha Econocom hace más de 48 años ofreciendo leasing para financiar la compra de costosos equipos informáticos de segunda mano, lo que convirtió a Econocom en una empresa social responsable: el nombre de Econocom es una mezcla de Economía e Informática.

Hoy en día, como parte de sus servicios de ciclo de vida integral, la empresa reacondiciona 430.000 dispositivos cada año, y este es un ámbito en el que Benguigui quiere profundizar.

“Todo el mundo habla del reciclaje y de los equipos de segunda mano porque hay escasez de productos en la cadena de suministro, pero nosotros pensamos en el reciclaje como parte de la responsabilidad social corporativa de la empresa. Estamos muy comprometidos con ello”, dijo.

Weston añadió: “Nos enorgullecemos de nuestras actividades de reacondicionamiento y de nuestra política de cero vertidos. Intentamos asegurarnos de que cada pieza que se recicla va a mejor en una segunda y tercera vida. Es un proceso que puede requerir mucho tiempo y costes, pero creemos que es lo correcto y pensamos que es algo que pedirán cada vez más clientes”.

Oportunidades de venta

El reacondicionamiento/reciclaje es un área de crecimiento en la que Econocom se encuentra bien posicionada. Otro, es el aumento previsto del gasto en TI para apoyar las estrategias de trabajo desde cualquier lugar. La tercera, citada por Benguigui, es la creciente influencia de los directores generales en las compras de TI.

“Hace veinte años, el director de informática de una empresa era el responsable de suministrar equipos a las personas para que pudieran hacer su trabajo. Ahora, el director general de

la empresa piensa en cómo utilizar la tecnología para vender más. Este es un gran cambio. En lugar de que el CIO de la empresa esté a cargo de las TI, el director general de la empresa está a cargo de la digitalización en toda la organización.

Como ejemplo, cita a un gran cliente del sector del automóvil en Alemania que adjudicó a Econocom un contrato para equipar su red de concesionarios en ocho países con pantallas, software y soporte para que los clientes en las salas de exposición pudieran crear su coche ideal en la pantalla, con su elección de color, características y accesorios.

“Las tecnologías de la información ya no son para el back office, sino para el front office. Sirve para vender más”, dijo.

El hecho de que los directores generales tiendan a pensar de forma más global que los directores técnicos y el personal de compras, es también una ventaja para una multinacional como Econocom. Sin embargo, Benguigui insiste en que la conciencia de la individualidad de cada región significa que las operaciones locales siguen siendo responsabilidad del equipo directivo local.

“Cada país es diferente, cada mercado, hay usuarios diferentes y los clientes quieren cosas diferentes, así que intentamos adaptarnos a cada país. Podemos ayudarles, pero depende de Frances y Warren adaptar nuestra idea global a las necesidades específicas de los clientes en el Reino Unido”.

Weston añadió: “Esa es nuestra señal de identidad. Nunca he visto a otro compañero hacerlo como nosotros, porque entendemos el idioma, entendemos la cultura, entendemos a la gente y entendemos el mecanismo de entrega y el estilo que el cliente quiere”.

Escalar y crecer

Para Warren Peel y el equipo directivo de Trams, que estaban considerando la mejor manera de ampliar y hacer crecer su negocio, la combinación del tamaño y el alcance de Econocom y la flexibilidad de su enfoque fueron los principales atractivos.

“En comparación con Econocom, Trams es una organización bastante pequeña, aunque con éxito a nuestro modo. Tenemos algunos clientes de primer orden absolutamente fantásticos, como la BBC y WPP, pero para poder escalar y crecer necesitamos formar parte de una organización mucho más grande. Se ha producido una gran consolidación en nuestro sector y, cuando surgió la oportunidad de Econocom, nos pareció el momento adecuado, especialmente con la situación del Brexit, que estaba dificultando mucho las transacciones con organizaciones que tenían oficinas en el continente”.

“En ese sentido, la adquisición ha sido un maná del cielo. Podemos seguir realizando transacciones sin problemas utilizando las capacidades, la escala, los procesos y los flujos de trabajo que Econocom ha establecido durante



Frances Weston

mucho tiempo. Sólo llevamos dos meses y medio, pero el nivel de compromiso entre nuestros equipos de ventas y los equipos de Econocom Francia y de las organizaciones satélite a la hora de ofrecer oportunidades a los clientes es espectacular. Nos hace seguir siendo relevantes, nos hace seguir creciendo”.

“Antes estábamos creciendo, pero a un ritmo bastante lento y constante. Esto nos da una oportunidad de aceleración increíble en los próximos tres, cuatro o cinco años y de aportar todas esas propuestas de valor añadido – tecnología y servicios financieros y de apoyo – a lo que ya hacemos. No podíamos dejar pasar la oportunidad”. Hay que decir que Trams también aporta mucho a Econocom, como explica Peel.

“Mucha gente nos conoce por Apple – en 1990, nos establecimos como uno de los centros originales de Apple en Londres –, pero trabajamos con otras marcas importantes como Lenovo, HP, Dell, Quantum, todas las principales que se puedan imaginar. También proporcionamos valor añadido en torno a la gestión de dispositivos móviles. Tenemos algo llamado TramsCloud, donde gestionamos las instancias Jamf de los clientes, liberándoles de tener que invertir en sus propios recursos y en su propio personal técnico. Además, nos encargamos del almacenamiento y el despliegue para los clientes. Las sinergias entre las organizaciones son palpables y es algo que queremos hacer crecer y progresar en los próximos años”. Mientras tanto, Weston está desando repetir el éxito que Econocom ha tenido en Francia a este lado del Canal.

“Ahora que las libras de inversión están aquí, Econocom puede decir efectivamente que somos un nuevo nombre en financiación, servicios y reventa bajo un mismo paraguas. En los próximos años, esperamos convertirnos en un actor reconocido en el Reino Unido”.