

e-net

“Vamos a lanzar una plataforma de IoT para empresas industriales”

“

Nuestro cliente es aquel que utiliza de manera intensiva los servicios TI y estos tienen impacto directo en su negocio”

|| Sarenet



Jon Arberas, director general de Sarenet, apuesta por “desarrollar el canal de ventas para extender nuestros servicios de infraestructura cloud, conexiones de fibra, telefonía IP y redes privadas virtuales, abrazando el reto de Internet de las Cosas”.

> INTERNET

■ Hace ya un año que se produjo el relevo en la dirección de Sarenet, el operador de voz y datos especializado en empresas, posicionando a Jon Arberas al frente de la compañía. El nuevo director general es también el artífice, en buena medida, de la decidida apuesta de la compañía por desarrollar el canal de ventas, ello sin perder de vista los retos que la sociedad y la digitalización de la economía plantean. Arberas explica la nueva estrategia de Sarenet y su evolución.

¿Qué valoración realiza de su primer año al frente de Sarenet?

La valoración es muy positiva. En un negocio tan cambiante y competitivo como el nuestro, donde los cambios se suceden tan rápidamente, y en el que operan grandes ‘players’, Sarenet se mantiene en positivo, creciendo y ganando clientes. Y haciéndolo de forma rentable.

¿Cuál es la radiografía de la compañía a día de hoy?

Actualmente somos una empresa de 84 profesionales, repartidos entre los centros del Parque Tecnológico de Bizkaia, donde está la central, Madrid y

Barcelona. El País Vasco supone el 65% de los ingresos, seguido de Madrid, con un 25%, y Barcelona, con un 10%. Contamos con cerca de 4.100 clientes y la mayor parte de ellos son empresa privada. El perfil de nuestro cliente es aquel que utiliza de manera intensiva los servicios TI y estos tienen impacto directo en su negocio. Esa criticidad es la que pone en valor nuestras soluciones. Y ello nos va a permitir cerrar el año con una facturación de en torno a los 17,7 millones, lo que supondrá un incremento de algo más del 2%,

para llegar al 6% de crecimiento en 2017.

Una de las apuestas estratégicas de la compañía en el último año ha sido desarrollar el canal de ventas. ¿Cómo está evolucionando?

Efectivamente. Hace apenas un año que decidimos apostar por el canal. El nuestro es un sector complicado que requiere de una elevada especialización. Nosotros somos un proveedor fuerte en infraestructura gestionada, infraestructura en red; comunicaciones; e infraestructuras de alojamiento. De esta reflexión nace la estrategia de canal que actualmente integran ya 39 partners operativos. Y seguimos abiertos a seguir colaborando, por lo que cualquier empresa que entienda que le podemos aportar algo o, sencillamente, quiere que hagamos una reflexión en común y ver cómo podemos sumar y obtener beneficio mutuo, pensando en el largo plazo... aquí estamos para escucharle.

¿Qué ofrece Sarenet a sus partners?

Sarenet contempla dos roles, el del distribuidor de nuestros servicios, y el de integrador, donde la empresa añade capas de servicios adicionales a nuestra plataforma y ofrece al cliente un servicio más

global. En la red actual están distribuidos al 50%, así como en el negocio que aportan a Sarenet. A día de hoy representan el 12% de la facturación mensual, aunque en este porcentaje también se contempla alguna otra venta indirecta. El objetivo es que supongan el 50% de la facturación en tres años.

¿Llegan a cubrir todo el mercado español?

Ese es el objetivo. Para Sarenet es especialmente interesante contar con partners en aquellas zonas en las que no estamos presentes de forma directa. Y creo que vamos en el buen camino. Todos los meses integramos algún nuevo colaborador. Además, y pensando en el canal de ventas, hemos lanzado una centralita marca blanca, de forma que el integrador puede vender el servicio con su marca.

En cuanto a la parte tecnológica, ¿cuáles son las soluciones ‘estrella’ de Sarenet?

Sarenet cuenta con servicios en torno a la infraestructura cloud, a las conexiones de fibra, a los servicios de telefonía IP, así como redes privadas virtuales (VPN). Y el grueso de nuestra fac-

turación sigue viniendo de la conectividad, con las redes privadas virtuales como productos ‘estrella’. Estas permiten, por ejemplo, que una empresa con varias sedes o filiales, puedan trabajar en común. Este es el caso, por ejemplo, de Viajes Azul Marino, que ha elegido Sarenet como partner tecnológico en su expansión, o Medikosta, que en 2015 atendió a más de 300.000 pacientes.

Podemos realizar, incluso, un traje a medida para el cliente ofreciéndole la mejor conexión, en cada ubicación. Pero además de ofrecer conexión, alojamos las aplicaciones del cliente en un CPD profesional, con un nivel infinitamente superior de seguridad que el que el cliente pueda articular en su casa. Y todo ello en clave de pago por uso. Sin necesidad de que el cliente realice ninguna inversión. Son servicios al alcance de cualquier pyme. Y todo ello, acompañado de una capa de ingeniería transversal. Además, hace unos dos años, hemos añadido otra área, el móvil. Somos operador móvil virtual, de forma que podemos ofrecer al cliente un servicio integrado.

[Begoña Pena]

Nuevo producto para 2017

Tanto con el objetivo de ayudar a sus clientes industriales en la transición hacia la Industria 4.0, como con el de entrar en un nuevo nicho de negocio, Sarenet ha desarrollado una plataforma cloud de Internet de las Cosas (IoT) orientada a la pyme industrial, que estará disponible a partir de 2017. Internet de las Cosas implica la conectividad de múltiples dispositivos que hasta el momento no están conectados de forma que el cliente pueda explotar esa información, realizar un análisis detallado y profundo, comparar parámetros... y a partir de los datos tomar decisiones. “Nuestra plataforma cloud es una plataforma ‘llave en mano’ que dispone de los interfaces necesarios para dar de alta los dispositivos que una empresa precise y poder obtener así la información de todas las máquinas, independientemente del fabricante que sean”.



“

Nuestro canal de ventas sigue abierto a cualquiera que quiera hacer una reflexión conjunta con Sarenet”