

## LINK MANAGEMENT

### La storia aziendale raccontata e vissuta da Samuele Brandellero

#### **SAMUELE, SEI PRATICAMENTE UNO DEI FONDATORI DI LINK MANAGEMENT, COM'È COMINCIATA QUESTA AVVENTURA?**

Inizialmente, cioè circa 20 anni fa, io e Mauro Scarso eravamo concorrenti in due aziende diverse. Quando Mauro si è messo in proprio, fondando Link Management, ho deciso di collaborare con lui.

In quella fase, Link era un'azienda prettamente commerciale e io mi occupavo della parte tecnica.

Tra il 2003 e il 2004, Mauro mi ha proposto di sviluppare un progetto insieme, in cui Link avrebbe svolto non solo attività tecniche, ma anche consulenziali.

In quel momento è nato quello che sarebbe stato l'**approccio della Link del futuro**: oltre ad occuparsi dell'installazione dei software, bisognava fare in modo che i progetti funzionassero in maniera corretta. E, poiché **i progetti non sono fatti solo di strumenti, ma anche di persone e di processi**, abbiamo integrato tutti questi aspetti nella nostra offerta.



Ho accettato di prendere parte a questa sfida e, in poco tempo, abbiamo assunto altri due consulenti per la parte tecnica. È iniziata, così, la nostra attività di consulenza che, in un primo momento, riguardava specificatamente progetti di pianificazione della produzione con l'APS **CyberPlan**.

Abbiamo poi completato la nostra offerta con un prodotto MES per piccole aziende che successivamente, ingrandendoci, abbiamo sostituito con **Opera MES**, perché più rispondente alle esigenze di aziende medio-grandi.

#### **QUALE EVOLUZIONE HA AVUTO L'AZIENDA E, DI CONSEGUENZA, COME SI È EVOLUTO IL TUO RUOLO?**

Quando siamo partiti eravamo, di fatto, una startup perché **eravamo l'unica azienda che si occupava della sola implementazione di questo tipo di software**. Tutti i nostri competitor erano software house che oltre a sviluppare il loro prodotto internamente, seguivano anche l'implementazione dei progetti.

Il plus che ci rendeva unici era, quindi, la maggiore esperienza sul campo: **eravamo meno "informatici" e più orientati ai processi e alle persone**.

Negli anni abbiamo continuato a crescere, anche se lentamente. I progetti APS erano la nostra specialità, ma nel 2014 abbiamo acquisito una grossa commessa che ha segnato per noi un punto di svolta anche nell'area dei progetti MES. È stata, di fatto, il trampolino di lancio che ci ha permesso di incrementare le nostre competenze, acquisire nuovi clienti e, di conseguenza, espanderci anche a livello di organico.

Dal punto di vista del mio lavoro, questo ha significato passare dall'occuparmi dell'analisi dei processi (quindi di consulenza vera e propria) a concentrarmi sempre più sulla parte di pre-sales.

A questa attività si è aggiunta quella di direzione tecnica per le aree APS e MES, fino ad arrivare ad oggi, in cui mi occupo prevalentemente di attività manageriali, mantenendo però il ruolo di pre-sales, in aiuto al commerciale.

### GESTIRE TANTE PERSONE E ATTIVITÀ DIVERSE RICHIEDE UNA CERTA RESISTENZA E CARATTERE. CHE STRATEGIE ADOTTI?

La metodologia, o strategia, che utilizzavo è cambiata nel tempo. Inizialmente, essendo in pochi, avevo maggiori opportunità per essere vicino alle esigenze di ogni singolo collaboratore. Per fare un esempio: fino a qualche anno fa dedicavo del tempo tutte le sere a parlare con i nostri consulenti, ascoltavo le loro problematiche, le idee...

Inevitabilmente, nel momento in cui l'azienda è cresciuta, la gestione dei team è stata affidata ad altre persone e, perciò, ho dovuto modificare la mia tipologia di leadership, da diretta a indiretta. Ho delegato una parte del lavoro, cercando sempre, però, di **trasmettere e diffondere i valori di Link: la qualità dei nostri progetti e la soddisfazione del cliente.**

### DATO CHE HAI UNA VISIONE SIA TECNICA CHE COMMERCIALE DEL MERCATO, COME PENSI SI STIA EVOLVENDO? E QUALE IMPATTO HA QUESTA EVOLUZIONE SULLA LINK?

Il mercato di Link, nello specifico, si sta evolvendo secondo due direttrici:

- La dimensione delle aziende target
- La presenza sul territorio: al momento copriamo gran parte del Triveneto, ma ci stiamo espandendo verso il Nord-Ovest e puntiamo a raggiungere anche l'Emilia-Romagna.

Se, invece, facciamo riferimento al mercato degli strumenti per l'Industria 4.0, questo si sta espandendo soprattutto nell'area MES, anche qui secondo due fattori.

1. Il **workflow management**, ovvero la gestione delle interazioni e delle relazioni tra fabbrica e ufficio (ufficio tecnico, operations, qualità, ecc.), per il quale abbiamo inserito un modulo specifico nel MES.
2. Il secondo filone evolutivo è più orientato alle attività sul campo: dalla **connessione sempre più spinta tra macchine e sistemi**, fino ad arrivare alla **manutenzione predittiva**. È per questo motivo che in Link stiamo arricchendo la nostra offerta con un nuovo prodotto, Wonderware, che ci permette di sviluppare la cosiddetta tecnologia "SCADA", con cui si rilevano non solo i dati di produzione, ma anche quelli di processo (es. temperatura, pressione, ecc.).



A mio avviso, il tema della manutenzione predittiva e dell'intelligenza artificiale sarà uno dei trend principali dei prossimi 3-4 anni.

L'impatto di questa evoluzione è che Link dovrà fare un nuovo step di crescita, dotandosi di ulteriori competenze che in questo momento non ha e che vanno cercate sul mercato. Inoltre, dovrà gestire ambiti diversi:

- Innanzitutto, l'espansione geografica, che significherà aprire filiali in altre zone e avere a che fare con problematiche di gestione nuove per l'azienda.
- In secondo luogo, andranno affrontati e gestiti temi che non governiamo direttamente. Fino ad oggi siamo sempre cresciuti in ambiti in cui avevamo molta esperienza, mentre ora sarà necessario scegliere persone che porteranno in azienda competenze nuove e a cui dovremo dare totale fiducia. Di conseguenza, in questi ambiti il mio ruolo sarà molto più manageriale e meno tecnico.

Per me, quindi, la vera sfida sarà quella di non conoscere appieno gli argomenti che trattiamo ed affidare questa quota parte del business a qualcuno di cui dovrò fidarmi ciecamente.