

ENTREVISTA CON RICARDO CASANOVAS, CO-FUNDADOR Y CTO DE LINKE

# “Vimos la oportunidad de ser una empresa referente en tecnología SAP dentro del entorno de AWS”

Hace ya ocho años, Ricardo Casanovas fundó, junto a su socio Chabier Sanvicente, una consultora tecnológica que hoy es referencia de tecnología Cloud para sistemas SAP. El CTO de Linke nos habla de la evolución de la empresa, su trayectoria y sus apuestas estratégicas para consolidar un proyecto empresarial surgido en plena crisis.

## ¿Cuál fue su motivación a la hora de crear la empresa en plena crisis y por qué su especialización en SAP?

Los dos impulsores del proyecto habíamos desarrollado nuestras carreras en el mundo SAP en consultoras y multinacionales de corte tradicional y, fuera del entorno laboral, estábamos en contacto con startups y empresas pequeñas más ágiles e innovadoras.

Por un lado, no sentíamos que SAP fuera el core de negocio de las empresas en las que trabajábamos y, por otro, teníamos inquietud e ilusión por emprender. La crisis fue el empujón que necesitábamos para crear una empresa con un equipo, unos valores y una forma de trabajar más afín a nuestra manera de pensar y de ver las cosas.

## ¿Cómo ha evolucionado su proyecto empresarial?

Estamos satisfechos con la progresión que ha experimentado la compañía en estos ocho años. Contamos con alrededor de 55 empleados, de los cuales el 75% están en nuestra sede en Barcelona y el 25% en Madrid. Desde el comienzo, siempre hemos experimentado un crecimiento entre un 30 y 50%, y cerramos 2017 con una cifra de negocio de 4,2 millones euros.

En este tiempo hemos trabajado con aproximadamente 100 clientes, con la mayoría de los cuales, por suerte, seguimos colaborando de forma continuada o esporádicamente.

## Para seguir creciendo, ¿es importante para ustedes la internacionalización?

Muy importante. A principios de 2016 decidimos iniciar la expansión fuera de España y hoy damos servicio también a otros mercados como Reino Unido, Francia, Egipto, Italia o Suiza.

## ¿Cuál es su estrategia en esta área?

Servimos a toda la zona europea desde España, ya que el 80% de nuestros servicios se ofrecen en remoto, si bien en los países que consideramos más relevantes, abrimos una pequeña oficina para garantizar la cercanía con nuestros clientes. Al resto preferimos viajar de forma periódica, puesto que Madrid y Barcelona son ciudades muy bien conectadas con el resto de Europa y nos resulta sencillo reunirnos con los clientes.

## ¿Cuáles van a ser los siguientes pasos en su hoja de ruta para su expansión internacional?

En 2018 abriremos oficinas en Emiratos Árabes y Estados Unidos, que será desde donde serviremos a los países de América Latina a medida que surjan oportunidades en los diferentes mercados. Son dos objetivos estratégicos para nosotros este año.

## ¿Cuáles son sus prioridades a la hora de decidir en qué países quieren estar?

Estamos muy especializados en AWS y SAP y, debido a esta casuística, más que elegir una geografía, medimos el grado de madurez que tiene un país en tecnología Cloud. Al final, optamos por invertir en los mercados que están más avanzados en la adopción de estrategias en la nube.

## Cloud y las soluciones SAP son el core de su negocio. Coméntenos brevemente su estrategia en ambas áreas y cómo combinan esta apuesta.

Desde la fundación de la compañía en 2010, trabajábamos con AWS y, por nuestra trayectoria profesional, acumulábamos mucha experiencia profesional asociada a la tecnología SAP. Cuando a finales de 2012, SAP anunció el soporte de entornos productivos sobre la cloud de Amazon Web Services, se produjo un punto de inflexión para Linke porque, por nuestro conocimiento de ambos mercados, vimos la oportunidad de ser una empresa referente en tecnología SAP en el entorno de AWS.

## Era, quizás, una línea de negocio diferente en la que todo el mundo se tenía que posicionar.

Exacto. La oportunidad de liderar el área era importante para nosotros, y éramos ya expertos en una infraestructura que estamos convencidos de que es mucho mejor y aporta más valor que el que puede ofrecer un entorno on-premise.

## Aparte de crecer a nivel internacional, ¿qué otros objetivos estratégicos se han fijado para los próximos meses?

En nuestra propuesta al mercado no solo ofrecemos servicios, sino que también hemos desarrollado nuestra tecnología propia, un portfolio de cinco soluciones orientadas a mejorar los sistemas SAP que corren sobre Amazon Web Services. Por tanto, tenemos el conocimiento y lo ofrecemos como servicio a las empresas que quieran ir a AWS, y también tenemos soluciones concretas que, desde el primer momento, ya pueden aportar beneficios a los clientes que mueven



sus sistemas a esta plataforma Cloud o que quieren integrar sus sistemas SAP con AWS de alguna manera.

Hemos apostado por invertir en I+D creando nuestro portafolio de producto y, aunque esta oferta está en una fase muy temprana todavía, estamos muy convencidos de que tener ese producto nos hace destacar y nos permite ofrecer un gran valor diferencial frente a otras empresas.

#### ¿Están sus clientes poniendo en marcha proyectos innovadores?

Realmente sí. Las empresas que trabajan con nosotros están aprovechando las ventajas de utilizar Amazon Web Services en un modelo PaaS para disponer de una infraestructura como servicio sin tener que disponer del conocimiento ni la inversión para disponer de una plataforma.

Esta opción les está permitiendo explorar cómo tecnologías innovadoras como Internet de las Cosas, la inteligencia artificial o Big Data pueden mejorar sus negocios. Esto, que antes era muy caro, los grandes proveedores Cloud lo están ofreciendo como servicio y se encargan de que eso funcione, haciéndolo más accesible para todas las organizaciones.

#### ¿Qué tipo de iniciativas están priorizando sus clientes en 2018?

Muchos clientes están migrando a SAP HANA para todas sus soluciones SAP de forma acelerada, lo que implica la incorporación de una tecnología nueva en su empresa y, ya que la están adoptando, están aprendiendo las ventajas que les puede generar y cómo le pueden sacar el máximo partido. Algunas empresas sólo ven a SAP HANA como una base de datos y otras como una plataforma más extensa, pero lo que sí percibimos es que, con la mayoría de nuestros clientes, la conversación gira en torno alrededor de esta tecnología. Vemos también la necesidad de las compañías de explorar servicios Cloud basados en IoT o machine learning y, a su vez, cómo integrar estos servicios con sus sistemas SAP, que es donde residen sus datos de negocio.

#### ¿Qué le aporta a su empresa formar parte de AUSAPE, a la que se incorporó, por cierto, casi desde su creación?

AUSAPE es el entorno en el que los clientes hablan más entre sí y comparten sus inquietudes, por lo que es el foro en el que se percibe mejor la temperatura del mercado y las inquietudes de los clientes de SAP.

Dentro de la Asociación se genera ese ecosistema que permite saber lo que pasa y estar próximos al mundo real, a través de la participación en sus reuniones y eventos. Además, ha sido referente en temas como SII.

#### **LINKE, DE UN VISTAZO**

Consultora tecnológica especializada en construir soluciones nativas en la nube para grandes empresas, la oferta de esta compañía se soporta en las ventajas que ofrece la nube de Amazon Web Services, combinada con su conocimiento de esta tecnología para sistemas SAP. La compañía está posicionándose como referencia en acompañar a las empresas en su transformación tecnológica hacia la nube, a través de una oferta que integra consultoría tecnológica de SAP y AWS, productos propios que ayudan a mejorar la integración de soluciones SAP en AWS para una mayor automatización, escalabilidad y gestión de costes, y servicios gestionados.

La firma acabó 2017 con 44 sistemas de SAP migrados a AWS y más de 300 instancias de SAP gestionadas. Ha sido la primera compañía española en obtener la SAP Workload Competency que avala la experiencia adquirida en proyectos de implementación, operaciones, migraciones y gestión SAP en AWS y, desde el año pasado, es AWS Premier Consulting Partner, la categoría más alta en la red de socios de Amazon Web Services a nivel internacional.