



## Onion: system integration focalizzata

Puntando su competenze tecnologiche in quattro aree definite e su un'attenta politica di partnership, la società bresciana riesce a servire, con risorse relativamente limitate, aziende di grandi dimensioni in settori d'industria molto diversificati

**N**ata a Brescia nel 1994 ed entrata a far parte nel 2000 del gruppo **Edisontel**, che ne ha acquistato il 51% delle azioni, la **Onion** ([www.onion.it](http://www.onion.it)) è una società di integrazione di sistemi ancora relativamente piccola (75 dipendenti e 6 milioni di euro fatturati nel 2001), ma che sta crescendo bene grazie a una precisa politica di focalizzazione e di qualità dei servizi.

Come chiarisce Gualtiero Bazzana, uno dei fondatori e oggi direttore progetti e soluzioni, la società non ha ritenuto opportuno impegnarsi, se non molto marginalmente, nello sviluppo di prodotti, visto che oggi a catalogo dispone solo di alcune soluzioni web chiamate **Easystart**. Ha invece preferito svilupparsi come system integrator 'technology driven', investendo, cioè, sulla competenza tecnologica in modo selettivo per potersi presentare al clien-

te finale come prime contractor.

Il risultato è la struttura attuale articolata su quattro 'practice', come le chiama Bazzana, ossia: Erp, Crm, Web services e Software engineering.

Le prime due 'competenze' sono auto esplicative. Bisogna solo aggiungere che questi filoni applicativi vengono perseguiti da Onion attraverso rapporti di partnership: per l'Erp con **Sap**, specie per progetti di integrazione R/3-web e di e-business; mentre in area Crm i partner sono **Siebel**, di cui Onion



**Gualtiero Bazzana,**  
direttore Progetti e soluzioni di Onion

è Certified Consultant, **Remedy** (ora **Bmc**) per l'help desk, dove offre la propria **SuiteArt** realizzata appunto con tecnologia Remedy, e **CosmoCom** per i contact center.

Nella practice Web services sono concentrate le competenze di integrazione applicativa, in particolare delle tecnologie J2EE, Xml, Soap e Uddi, che permettono di creare nuove applicazioni integrando moduli di pacchetti differenti e di e-business. In questo settore Onion opera dal '96 e ha stretto un accordo commerciale con **Broadvision**, **Interwoven** e **Microsoft**, di cui è Certified Partner. Quanto al Software Engineering, con questo nome Onion intende lo sviluppo e il test di software ad hoc, realizzato con tecnologie tradizionali C e C++.

Gli oltre 50 clienti di Onion sono di medio o grandi dimensioni e appartengono a settori molto diversi: dall'industria (Siemens, Cogne Acciai, VW Auto-germa e France, Camozzi...) alle società di servizi (Vodafone, Seat Pagine Gialle...), a enti come la Rai o le Poste Italiane. E i clienti 'captive', provenienti cioè dal gruppo Edisontel, coprono solo il 10% del fatturato. Questa capacità di soddisfare i bisogni di una tale gamma d'impresе si spiega con il fatto che Onion, come chiarisce Bazzana: «Non si propone come società esperta di settori di industria ma di specifici processi, come il ciclo attivo e passivo e i processi di vendita. Poi abbiamo una grande flessibilità di impiego delle nostre risorse. In questo modo riusciamo a realizzare progetti di qualità, come dimostra che quasi l'80 % dei nostri clienti principali rimane fedele, una performance difficile per una società come la nostra, che non avendo un suo prodotto deve riconquistare una nuova commessa alla fine di ogni progetto». (L.B.) <<