

sabato 04 giugno 2005 economia pag. 29

## Onion, 2005 in accelerazione. Obiettivo sulle Pmi

Buone performance in un settore alle prese con non poche difficoltà; nuova attenzione rivolta alle «Pmi» partendo proprio da Brescia. Onion spa archivia un esercizio ok - ricavi in crescita, risultato netto positivo - e rilancia la sfida nel settore della fornitura di soluzioni avanzate nel mercato dell'information technology. L'azienda di

Brescia, con sedi anche a Milano e Torino,

presieduta da Gualtiero Bazzana (è anche l'amministratore delegato), l'anno scorso ha tagliato il traguardo dei primi dieci anni di attività; l'assetto azionario è mutato: ora il capitale è controllato al 22,74% dalla Camozzi spa, al 56,5% dal management (ha rilevato le quote prima possedute da Edisontel); il restante 20,76% è nelle mani di altri soci.

**Il 2004.** Nonostante un contesto non certo favorevole - il mercato dei servizi IT, in generale, ha perso il 4,7% - l'esercizio è stato positivo per Onion: i ricavi sono passati da 4,272 milioni a 5,153 mln di euro in crescita di oltre il 20%. L'anno scorso i servizi Onion hanno avuto un riscontro molto positivo nell'area «Tlc», che ha rappresentato oltre la metà del fatturato; il resto viene realizzato nei settori manufacturing, finance, automotive, pubblica amministrazione e altri comparti. I costi sono passati da 4,486 a 4,869 mln di euro; la differenza tra valore e costi della produzione è stata positiva per 353.308 euro (era negativa per 180.758 euro). Dopo aver iscritto in conto economico imposte per 143.206 euro (119.179 euro nel 2003), Onion ha chiuso il 2004 con un utile netto di 204.481 euro (era negativo per 294.590 euro nel 2003). L'azienda conta 120 tra dipendenti e collaboratori; l'anno scorso ha portato il capitale sociale a 445 mila euro. Nel portafoglio grandi clienti spiccano i rapporti con Vodafone, Siemens e Volkswagen.

**Le strategie.** Puntano, tra l'altro, su ricerca e innovazione, sullo status «Gold Partner» con Microsoft per la business intelligence, sulla definizione di alleanze di mercato con Intel (hanno prodotto già buoni risultati nel 2004) e sull'apertura di un nuovo filone di business focalizzato sulla fornitura alle Pmi di sistemi informativi basati su Microsoft Navision.

**Il 2005.** Si è aperto in accelerazione: nel primo quadrimestre i ricavi sono saliti di circa il 40% sullo stesso periodo del 2004. L'azienda ha rilevato il 20% della Netforce srl di Milano (settore It Security), con possibilità di aumentare la quota. Allo studio nuove partecipazioni in altre società per diversificare ulteriormente il business.c.c.

