

STRATEGIE L'azienda sudmilanese opera in mercati complessi che richiedono un approccio "door to door"

Cedaspe, sempre vicini al cliente



Qui sopra il rendering della nuova sede Cedaspe di Carpiano; a destra il general manager Nicola Rampin

di **Eleonora Marino**

SAN GIULIANO MILANESE

In uno scenario economico internazionale sempre più complesso il tema dell'export torna centrale per le imprese italiane. Ne è un esempio Cedaspe Srl, realtà di Pedriano, frazione di San Giuliano Milanese, specializzata in componenti e accessori per trasformatori, che punta a rafforzare la propria presenza sui mercati esteri attraverso l'innovazione, la qualità e una strategia sempre più orientata alla vicinanza con il cliente. Il general manager, **Nicola Rampin** approfondisce

le direttrici di sviluppo internazionale dell'azienda. «Operiamo da sempre a livello internazionale - spiega -, con una presenza consolidata dall'Asia al Medio Oriente. Negli ultimi anni abbiamo concentrato la crescita su Cina e continente americano, mercati complessi che richiedono un servizio strutturato e un approccio "door to door". Per questo abbiamo avviato un percorso di localizzazione che ci consente di essere più vicini ai clienti».

In una fase internazionale caratterizzata da tensioni geopolitiche, rincari energetici e nuove barriere commerciali le difficoltà non man-

cano. «Le tensioni geopolitiche, i costi in aumento e i dazi rappresentano una sfida rilevante - ammette Rampin - Cresce la richiesta di localizzazione produttiva, ma una frammentazione eccessiva può compromettere l'efficienza industriale. La sfida è trovare un equilibrio tra presenza locale ed economie di scala. Per questo puntiamo su flessibilità organizzativa, pianificazione della supply chain e ottimizzazione dei processi».

Innovazione, qualità del prodotto e sostenibilità sono dirimenti nelle scelte dei clienti internazionali. «Innovazione, qualità e sostenibilità - precisa il manager - sono prerequisiti per competere. In Cedaspe l'innovazione riguarda non solo il prodotto, ma anche processi e competenze. Puntiamo su una cultura aziendale inclusiva, dove le persone rappresentano il vero motore della competitività nel lungo

periodo».

Cedaspe non cessa di guardare al futuro, programmando nuovi investimenti per rafforzare la propria presenza internazionale. «Stiamo realizzando la nuova "fabbrica del futuro", che diventerà un centro d'eccellenza per la progettazione e la produzione. L'obiettivo è integrare i processi, aumentare l'efficienza e rafforzare la competitività globale attraverso investimenti in tecnologia, innovazione e sviluppo delle competenze».

Cedaspe Srl, parte del gruppo Maschinenfabrik Reinhausen, è una delle realtà industriali più solide e riconosciute del Sudmilano. Con tre sedi, a San Giuliano Milanese, a Melegnano e Carpiano conta 174 dipendenti e un fatturato che supera i 40 milioni euro. Circa il 90% della produzione viene esportata verso mercati globali. ■



© RIPRODUZIONE RISERVATA

Solana SpA: dal Lodigiano al mondo, l'eccellenza italiana del pomodoro si rafforza con Suncan e Desco

AGROALIMENTARE / EXPORT — L'AD Antonio Casana e il CFO e Sales Manager Giorgio Resmini, Presidente del **Consorzio Lodi Export**, alla guida della crescita: con Suncan e Desco il fatturato consolidato atteso sale a circa 100 milioni di euro

D

al cuore della Pianura Padana ai mercati di oltre trenta Paesi: Solana SpA, fondata nel 2001, ha fatto della trasformazione del pomodoro Made in Italy e della vocazione export la propria

cifra distintiva. Lo stabilimento lodigiano, esteso su 135.000 mq, lavora 200.000 tonnellate l'anno di pomodoro fresco su nove linee produttive, con materie prime in produzione integrata nel raggio di 60 km. Tecnologie proprietarie ed esclusive come la pastorizzazione ohmica con riempimento asettico a freddo che consentono di ottenere una qualità superiore oltre che a una cultura per la qualità e alla lavorazione da varietà esclusive, hanno consolidato il posizionamento premium del brand su mercati del BtoB (industria e food service internazionali). Sotto la guida dell'AD Antonio Casana, con il sostegno del Fondo di Private Equity Xenon, il Gruppo ha avviato un percorso di crescita sia con rilevanti investimenti nel sito produttivo di



Lodi (gli ultimi dei quali dedicati a un impianto fotovoltaico di oltre 2 Mwh e a impianto produttivo MVR ad elevata efficienza energetica), sia per linee esterne, con l'acquisizione di aziende complementari e affini. Nel dicembre 2024 è arrivata l'acquisizione di Sun-

can SpA, realtà piacentina specializzata in conserve di frutta, pomodoro e basilico DOP Genovese (50% export); nel dicembre 2025 quella di Desco SpA, azienda in provincia di Latina specializzata in conserve di pomodoro di elevata qualità, con il 60% dei ricavi



all'estero.

Un ruolo chiave nella crescita delle vendite è affidato a Giorgio Resmini, CFO e Sales Manager di Solana nonché Presidente del Consorzio Lodi Export.

Con gli investimenti previsti e le acquisizioni il gruppo raggiungerà un fatturato consolidato atteso di circa 100 milioni di euro, presidiando due areali produttivi complementari tra Nord e Centro-Sud che rafforza la propria competitività internazionale, portando nel mondo l'eccellenza del Made in Italy partendo dal territorio lodigiano.