

PACKAGIN

**CPS Company investe  
100 milioni**

La scommessa di CPS Company è un investimento da 100 milioni di euro in cinque anni per innovare le tecnologie per il packaging.

— a pag. 9

# CPS Company investe 100 milioni: obiettivo mercati esteri e raddoppio della produzione



**Sviluppati una nuova incartatrice ad alta velocità e un pallettizzatore entry level tutto automatizzato**

## Packaging

Emilia-Romagna

### Ilaria Vesentini

Un investimento da 100 milioni di euro in cinque anni per innovare le tecnologie per il packaging, espandere la presenza internazionale e raddoppiare la capacità produttiva nello stabilimento di Casalecchio di Reno, alle porte di Bologna. È la scommessa industriale della famiglia Cassoli, che con CPS Company rilancia la propria presenza nella Packaging valley emiliana, a vent'anni dalla cessione della storica Casmatic – confluita nel gruppo Körber – che negli anni Sessanta aveva brevettato le prime confezionatrici automatiche di rotoli di carta al mondo.

Fondata nel 2002, CPS si è specializzata nella progettazione e costruzione di macchine per il packaging primario e secondario di prodotti tissue e personal care, con un approccio mecatronico che segue le regole del fondatore-archimede, Paolo Cassoli, oggi ultranovantenne ma ancora presente in azienda: garantire efficienza produttiva, risparmio energetico e riduzione dei

materiali di imballaggio.

«Abbiamo reinvestito i capitali della vendita alla multinazionale tedesca per costruire da zero una nuova azienda, che oggi integra anche la terza generazione della famiglia», spiega Enrico Rubbini, direttore commerciale.

Il rafforzamento industriale ha visto anche l'incorporazione della storica Nema Automazione, fornitore bolognese di lunga data acquisito durante la pandemia, ora integrato come brand dedicato ai mercati non-tissue. «Abbiamo concentrato qui a Casalecchio tutte le attività di ricerca, sviluppo e produzione e siamo già saturi - sottolinea Rubbini -. Abbiamo comprato la terra davanti al sito produttivo e iniziato i lavori per il raddoppio degli spazi, oggi 60mila metri quadrati. La previsione è infatti di raddoppiare la capacità produttiva e il volume d'affari in pochi anni».

Negli ultimi due anni, l'azienda ha sacrificato parte dei volumi di vendita (14 milioni di euro il fatturato consolidato 2023, di cui 5 di CPS) per concentrare gli sforzi su ricerca e innovazione, tra cui una nuova incartatrice ad alta velocità e un pallettizzatore entry level totalmente automatizzato, destinati ai settori food, cosmesi e farmaceutico. Ma al centro della strategia di diversificazione e di

espansione sui mercati esteri c'è TopSyl, il sistema brevettato da Ecocap's (controllata del gruppo) per applicare un sigillo termosaldato in alluminio sull'apertura delle lattine, migliorando l'igiene, la sicurezza alimentare e la sostenibilità (materiali 100% riciclabili, senza colle). «Con TopSyl siamo partiti da una nicchia, quella delle lattine, ma la stessa tecnologia può essere estesa ad altri tipi di packaging nel food, moltiplicando il potenziale di business da dieci a cento», osserva Rubbini.

In parallelo, CPS Company ha accelerato sull'espansione internazionale. Grazie al supporto di **Warrant Hub** (gruppo **Tinexta**), l'azienda ha individuato partner che la accompagnassero nell'ingresso in nuovi mercati. «La strategia migliore non è girare il mondo alla cieca, ma avere partner locali nei Paesi target - osserva Rubbini -. **Warrant Hub** ci ha permesso di farlo in modo strutturato, con obiettivi chiari».

Negli ultimi tre anni l'export del gruppo è salito al 40% del fatturato e dopo Spagna, Francia, Turchia è su Egitto, Emirati Arabi e Germania, Paesi Bassi e Scandinavia che punta la bussola della famiglia Cassoli. Che dopo aver rivoluzionato il confezionamento dei rotoli tissue, scommette ora sul brevetto TopSyl per conquistare i mercati globali. Già per la fine di quest'anno è atteso un rimbalzo dei ricavi del 20 per cento.

© RIPRODUZIONE RISERVATA





**Imballaggi.** Le macchine di CPS Company puntano sulla meccatronica