

# I CAVI SI SCALDANO CON L'ENERGIA SOLARE

**NUOVI MATERIALI | REALIZZAZIONI SPECIALI PER LA ICC DI BERGAMO**

Fili elettrici altamente tecnologici, dedicati alle fonti rinnovabili. Ma anche prodotti antifluoco e personalizzati per i grandi impianti industriali. Una gamma che ha spinto il giro d'affari a 185 milioni.

Nel 2008 prevediamo una crescita almeno del 10% attraverso acquisizioni.

**C'**è cavo e cavo. C'è quello antifluoco, quello protetto da gomme isolanti per far passare la corrente nei pannelli solari, c'è quello «su misura» per i grandi impianti industriali e quello, più umile, che fa funzionare il frullatore e le lampadine.

Tutti insieme, per la **Italian cable company** di Bolgare (Bergamo), fanno un volume di affari da 185 milioni di euro, con una predominanza internazionale visto che ha raddoppiato negli ultimi due anni il fatturato estero, passando dal 35 al 65% «elettrificando» con i suoi cavi Sud America, Est Europa e Paesi arabi, dove a febbraio avrà un suo spazio alla Fiera Middle East Electricity di Dubai.

D'altronde la spinta sui mercati stranieri non è iniziata ieri. Icc è presente in Romania dal 2001 con la **Elec-**

**troplast** (32 milioni di fatturato) e in Argentina dal 2005 con **Tecnoindusil** (1,5 milio-

ni), società entrambe gestite insieme con partner locali. «Nel 2008 prevediamo una crescita almeno del 10%, attraverso un piano triennale di acquisizioni e investimenti esteri» dice Paolo Rota, consigliere delegato e pronipote del fondatore. «Quest'anno contiamo di chiudere almeno un'operazione, concentrandoci soprattutto su Paesi come Russia e Sud America».

Icc è una delle società interamente controllate dalla holding della famiglia Rota e a sua volta gestisce il suo business attraverso gli stabilimenti di Bolgare e quattro società controllate. Oltre alle due aziende estere, infatti, nel 2005 è stata acquisita la **Siltek** di Cremona (23 milioni di fatturato nel 2007 con i cavi antifluoco) e nel 2006 è stata fondata a Crema la **Icc Special** (2,6 milioni di volume d'affari), dedicata alla produzione dei cosiddetti «cavi speciali», una leva importante per

la crescita futura. «Si tratta di un prodotto pensato per le esigenze dei grandi

impianti industriali, che realizziamo anche personalizzato. Ci puntiamo molto, stimando che spingerà di un ulteriore 8% il mercato dell'industria, che oggi rappresenta già il nostro core business con circa il 55% del fatturato».

**20 MILA TONNELLATE DI RAME.** Icc produce cavi a bassa e media tensione per quasi tutte le attività che hanno a che fare con l'elettricità. Occupa 450 dipendenti, di cui 300 in Italia, e lavora quasi 20 mila tonnellate di rame l'anno. Due i mercati di riferimento: quello industriale, in cui vanta clienti nazionali come Fiat, Trenitalia, Merloni, Zoppas e BTicino, e internazionali come Abb, Alstom e Philips; e il settore cosiddetto «energia», quello in cui si vendono cavi elettrici per case ed edifici pubblici e industriali. Nel mezzo, il futuro. «Abbiamo varato alcune linee di prodotto molto innovative» sottolinea ancora Rota «cavi non speciali, ma dalla tecnologia e dal rivestimento esterno molto particolari. Sono stati pensati e progettati infatti per alimentare pannelli solari, impianti per l'acqua potabile e le centrali eoliche».

E pensare che tutto è cominciato con una piccola fabbrica di bottoni, quella che il nonno Giuseppe vendette di colpo agli inizi degli anni Sessanta avendo intuito il boom dell'elettrificazione. Nascevano allora i primi frigoriferi, le prime lavatrici e le televisioni. Giuseppe Rota fondò la **Fce** (Fabbrica cavi elettrici) nel 1961 guadagnandosi clienti come Mivar e Brionvega e la sua azienda è diventata prima Rota Cavi e poi Icc. ■

**ANTONELLA BERSANI**

