

Cavi LAPP UL: la certificazione che apre le porte del mercato nordamericano

La competenza e i prodotti LAPP al fianco dei produttori di macchinari che puntano all'export

Milano, novembre 2024 – Quello nordamericano, e quello statunitense in particolare, sono mercati fondamentali per i produttori italiani di macchinari industriali¹, le cui soluzioni sono particolarmente apprezzate per qualità, alto livello di personalizzazione e attenzione ai dettagli.

Avere successo in questi scenari è però un'impresa tutt'altro che banale, che ha tra i suoi prerequisiti la conoscenza e il rispetto di un quadro normativo in materia di sicurezza, tutela ambientale e standard qualitativi sostanzialmente differenti da quello europeo e italiano. È ad esempio fondamentale sapere, per un OEM, che **la marcatura CE non ha alcun valore oltreoceano**. In questo contesto complesso, LAPP si pone al fianco degli OEM offrendo la propria competenza per affiancarli nelle scelte, semplificando così i processi di progettazione e realizzazione di macchine e impianti conformi alle normative locali.

Il quadro normativo nordamericano

In Nord America la "verifica" che il macchinario sia sicuro e conforme a un determinato Standard avviene al momento della messa in servizio ed è demandata alle AHJ (Authorities Having Jurisdiction). Un'AHJ, a seguito di una *Field Inspection*, dichiara se la macchina è "approved" o meno, ossia valuta se è sicura e può quindi essere messa in servizio.

E la via migliore per ottenere questa approvazione è fare certificare i propri prodotti da un NRTL (Nationally Recognized Testing Laboratory), organismi/laboratori privati riconosciuti dall'Occupational Safety and Health Administration.

Da qui la necessità, per gli OEM europei che vogliono vendere sul mercato USA, di acquistare ed utilizzare prodotti elettrici che abbiano il marchio di uno degli NRTL riconosciuti. Tra questi, *Underwriters Laboratories*, spesso abbreviato "UL", spicca tra i più autorevoli.

Riconosciuto a livello mondiale, il marchio UL assicura a un prodotto un accesso rapido al mercato statunitense, oltre che importanti vantaggi in termini di fiducia, immagine aziendale e anche assicurativi.

Ben conoscendo il mercato nordamericano, LAPP realizza da tempo i propri prodotti dedicando la massima attenzione a tali aspetti normativi, omologando i propri cavi, pressacavi, connettori al fine di offrire un reale valore aggiunto ai propri clienti che esportano su questi mercati o puntano a farlo.

¹ Gli USA sono stati il primo mercato per valore dell'export nel primo trimestre 2024 – Federmacchine: www.acimall.com/upload/blocchi/X2955allegato1-1X_INDAGINE-FEDERMACCHINE-PRIMO-TRIMESTRE-2024.pdf

Il ruolo dei cavi

"I cavi stanno assumendo un ruolo sempre più cruciale in presenza di codici e requisiti normativi differenti, che incidono in maniera determinante sulle installazioni elettriche dei macchinari. La procedura di approvazione di una macchina per un costruttore sarà molto più rapida e con costi inferiori se anche tutti i componenti utilizzati all'interno della stessa, a partire dai cavi, sono certificati", evidenzia **Simone Villa Product & Marketing Manager di LAPP**.

Avvalersi della consulenza di un'organizzazione partner è uno dei punti di forza di LAPP nel sviluppare prodotti conformi al mercato nord americano e supportare al meglio i propri clienti anche dal punto di vista tecnico e legislativo. LAPP si pone infatti come obiettivo quello di fornire ai produttori di macchinari la soluzione più idonea per ogni specificità: *"Per far ciò, è importante, ad esempio, che gli OEM sappiano già in quale Stato verrà impiegata la macchina. Questo permette di identificare il sistema di cablaggio più consono rispetto agli standard localmente in vigore, agevolando così l'approvazione da parte dell'AHJ del luogo",* aggiunge **Marco Tacchini, Engineering Director di GT Engineering**, società di consulenza specializzata che partecipa attivamente ai Comitati delle principali normative tecniche e di prodotto nord americani, che da anni collabora con LAPP.

LAPP per il mercato nordamericano

Le soluzioni LAPP dedicate al mercato del nord America, e con marcatura UL Listed², sono conformi per essere impiegate sia nelle macchine che nelle infrastrutture, per utilizzo in posa fissa o mobile. Tra queste si distinguono:

- **ÖLFLEX® CONTROL TM**, cavo di controllo e comando per posa fissa, per bordo macchina e per posa in canalina, UL listed;
- **ÖLFLEX® CHAIN TM**, cavo di controllo e comando per posa mobile in catena portacavo, ma anche per posa fissa in canalina, UL listed;
- **ÖLFLEX® SERVO 7TCE**, cavo posa fissa di potenza a bassa capacità per servomotori, per bordo macchina e per posa in canalina, UL listed;
- **ÖLFLEX® SERVO FD 7TCE**: cavo di potenza per servomotori per posa mobile in catena portacavo, ma anche per posa fissa in canalina, UL listed;
- **ÖLFLEX® POWER MULTI**: cavo di controllo e comando per posa fissa, UL listed, con approvazione anche flexible cord;
- **UNITRONIC® 300**: cavo posa fissa per trasmissione dati e per alimentare sensori e dispositivi, UL listed;

² UL LLC rilascia due diversi tipi di omologazione, in relazione allo specifico campo di utilizzo nelle installazioni Listed (UL) e Recognized (UR). Il marchio UL Listed indica un prodotto o un componente finito "complete device" adatto ad essere utilizzato in "Field Installation" (infrastrutture). In particolare, nel caso di cavi e conduttori, il marchio UL Listed fa riferimento al NEC, National Electrical Code (o NFPA70), il riferimento normativo per il settore elettrico negli Stati Uniti. UL Recognized è invece il marchio utilizzato per i componenti che non hanno una propria funzionalità, ma che devono essere assemblati con altre parti e componenti sul prodotto finito

- **ETHERLINE® PN Cat 7:** cavo per reti Profinet ed ethernet, UL listed.

"Nel realizzare macchinari destinati al mercato nordamericano, sottovalutare gli specifici requisiti richiesti per i cavi o considerarli secondari, è una scelta che può portare a gravi conseguenze, quali tempi di inattività dell'impianto, spese di sostituzione dei cavi contestati e situazioni potenzialmente pericolose. Risulta, quindi, estremamente importante riservare alla scelta dei cavi da utilizzare la medesima attenzione dedicata a tutte le altre apparecchiature di una macchina", conclude Simone Villa di LAPP.

LAPP www.lappitalia.com

LAPP è leader nella fornitura di prodotti per la tecnologia di connessione e distribuisce cavi elettrici, pressacavi, connettori e accessori per un ampio campo di applicazioni industriali, anche in ambito Industry 4.0. Integratore di sistemi e soluzioni su misura, vanta, inoltre, un servizio qualificato che costituisce il valore aggiunto per il cliente.

LAPP, azienda a conduzione familiare sin dalla sua fondazione nel 1959, conta a livello mondiale oltre 5.055 dipendenti, 21 siti produttivi e 41 filiali commerciali, per un fatturato di 1,92 miliardi di euro nel 2022/2023.

La sede di Desio ospita un magazzino automatizzato collegato alle sedi logistiche europee del gruppo, per un totale di 40.000 referenze sempre disponibili, per consegne rapide e puntuali ovunque. LAPP opera in Italia nei seguenti settori: macchine e impianti, ingegneria industriale, industria alimentare, energia e mobilità.

[Facebook: @lappitalia](https://www.facebook.com/lappitalia)

[X: @lapp_italia](https://www.x.com/lapp_italia)

[Youtube: LAPP ITA](https://www.youtube.com/channel/UC...)

[LinkedIn: LAPP ITA](https://www.linkedin.com/company/lapp-ita)

Media contact:

Federica Cosmo - federica.cosmo@omnicomprgroup.com +39 324 0009990

Carmelo Santisi - carmelo.santisi@omnicomprgroup.com + 39 02 62411911

Marcello Laugelli - marcello.laugelli@omnicomprgroup.com