

In futuro i sistemi di ricarica per induzione conosceranno un grande sviluppo

Il settore della mobilità elettrica, a piccoli passi, sta cercando di trovare il percorso giusto per diventare un comparto di successo a tutti i livelli: per le imprese che vi lavorano, per gli utenti che ne fanno uso ma, soprattutto, per la qualità della vita a livello globale. Il nodo cruciale è lo sviluppo di innovazione che renda l'accesso a questo tipo di "filosofia della mobilità" realmente alla portata di ogni automobilista.

La società di consulenza americana Frost & Sullivan, su questo tema, analizza una delle tematiche più importanti: l'approvvigionamento elettrico.

Secondo Frost & Sullivan, da qui al 2020 assisteremo a una massiccia crescita e **sviluppo dei sistemi di ricarica wireless per induzione** (un veicolo elettrico o ibrido non ha bisogno di un cavo di collegamento con la rete elettrica ma è sufficiente che questo sia "in prossimità" della fonte di energia e la ricarica delle batterie si attiva, wireless, per induzione).

Nel suo studio "**Strategic Analysis of Inductive Charging for Global Electric Vehicles (EV) Market**" ("Analisi strategica della ricarica per induzione per il mercato globale dei veicoli elettrici") si prevede che il mercato per questo tipo di sistemi di ricarica dei pacchi batterie per automobili crescerà, nei prossimi 6 anni, del 126,6%.

Il mercato per questo tipo di sistemi arriverà a rappresentare l'1,2% del totale di settore in America ma ancora di più in Europa: quasi il 3%. Secondo & Sullivan sarà soprattutto l'utenza domestica a servirsi di questa tipologia di dispositivo.

Prajyot Sathe, Frost & Sullivan Automotive and Transportation Senior Research: "Renault, Nissan, Daimler, Volvo, BMW e Toyota sono attualmente impegnati nella sperimentazione di questa tecnologia ma un'altra decina di costruttori hanno annunciato il prossimo inizio di test. Ciò significa che presto questo tipo di servizio sarà normalmente offerto a catalogo dai principali produttori di auto elettriche e ibride".

Attualmente, un sistema di ricarica per induzione ha un costo superiore del 30% rispetto a un sistema per conduzione con cavo elettrico. I tempi di ricarica sono, inoltre, più lunghi, rendendo così poco attraente l'investimento in una tecnologia più costosa rispetto al classico cavo con spina.

Per superare questi limiti i player di tutta la "catena del valore" del mercato stanno stringendo **accordi di collaborazione** per aumentare l'impegno e le opportunità nel

settore della ricerca. Alcuni grandi Gruppi, del resto, stanno facendo acquisizioni proprio in questo settore per rafforzarsi e arrivare ad allargare il proprio portafoglio prodotti.