

Puntare sull'oceano blu europeo ad alto valore: EM Power Bank Sharing ridisegna il panorama globale dell'energia mobile con un "ecosistema asset-light"

Mentre il mercato cinese dei power bank condivisi, travolto da una concorrenza sempre più intensa, entra nella fase più profonda di una competizione su un mercato ormai maturo, sta prendendo forma una nuova offensiva globale contro l'"ansia da batteria scarica". Gli smartphone sono ormai diventati veri e propri organi digitali attraverso cui le persone si connettono al mondo, mentre il problema dell'autonomia supera confini nazionali e barriere culturali, trasformandosi in un'esigenza latente e universale. In questo contesto, EM Power Bank Sharing (di seguito "EM"), uno dei principali operatori cinesi nel noleggio di soluzioni di energia mobile, ha orientato la propria strategia 2026 verso il continente europeo. Non si tratta di un semplice trasferimento della capacità produttiva o della replica di un modello esistente, bensì di una precisa iniziativa commerciale fondata sul "vantaggio derivante dal disallineamento nei mercati ad alto valore".



L'Europa, con la sua vasta base di smartphone e i suoi sviluppati scenari di consumo legati al turismo, alla cultura e al tempo libero, presenta una particolare tensione commerciale: da un lato, gli utenti mostrano un'elevata disponibilità a pagare per una ricarica immediata, con uno scontrino medio nettamente superiore a quello del mercato cinese; dall'altro, le reti locali di power bank condivisi sono ancora in una fase iniziale, con una presenza di punti di servizio estremamente limitata. Questo squilibrio tra "domanda elevata e offerta ridotta" offre alle imprese cinesi dotate di modelli operativi già collaudati un'eccellente finestra di ingresso. Tuttavia, le vere barriere all'espansione internazionale non risiedono nella produzione dell'hardware, bensì nella capacità di superare gli ostacoli invisibili rappresentati dalle abitudini di pagamento, dalle normative sulla privacy dei dati e dalle differenze negli ambienti commerciali offline. EM è consapevole che,

per radicarsi realmente in Europa, sia necessario riprogettare in profondità il modello partendo dalla sua logica di base.

Per completare questo circuito commerciale transcontinentale, già nel 2025 EM ha avviato una riorganizzazione della propria architettura strategica internazionale, integrando "hardware intelligente + sistema cloud IoT + operatività localizzata" in una soluzione full-stack transfrontaliera. Nella costruzione dell'ecosistema software, EM ha abbandonato la dipendenza dal solo pagamento tramite scansione di codici QR tipica del mercato cinese, integrando in profondità carte di credito diffuse in Europa, Apple Pay, Google Pay, pagamenti contactless NFC e portafogli elettronici locali. Ha inoltre effettuato un adeguamento completo dei sistemi back-end multilingue e della conformità dei dati al GDPR, affinché ogni esperienza di noleggio possa inserirsi senza attriti nella quotidianità degli utenti locali. Sul fronte hardware, EM non ha soltanto sviluppato stazioni personalizzate in base alle preferenze estetiche e agli scenari di utilizzo ad alta frequenza degli utenti europei, ma ha anche ottenuto, grazie alla qualità del "Made in China intelligente", le rigorose certificazioni europee CE, RoHS e altre certificazioni pertinenti, creando una solida base di sicurezza e conformità per le attività localizzate.

Se questa soluzione full-stack rappresenta l'"infrastruttura" dell'espansione internazionale di EM, l'innovativo "meccanismo di co-costruzione con partner internazionali" costituisce invece lo strumento chiave per accelerarne la penetrazione del mercato ed è il fulcro dell'"ecosistema asset-light" di EM: l'azienda sostituisce la gestione diretta ad alta intensità di capitale con l'erogazione di tecnologia e capacità operative, mentre i partner locali sostengono gli investimenti nelle apparecchiature e curano il collegamento con le risorse del territorio; i ricavi vengono poi ripartiti tra le parti in base al fatturato generato. EM ha così abbandonato con decisione il pesante modello tradizionale di espansione internazionale basato sulla gestione diretta e su ingenti capitali, trasferendo con successo in Europa il modello già validato in Cina di "crowdfunding delle apparecchiature + promozione territoriale ufficiale + condivisione dei ricavi". In questo meccanismo, EM e i partner locali instaurano un forte allineamento degli interessi: i partner partecipano al crowdfunding delle apparecchiature con un investimento patrimoniale relativamente contenuto, mentre EM mette a disposizione l'intero sistema di gestione IoT, i team dedicati allo sviluppo commerciale sul territorio e un supporto operativo e manutentivo continuativo. Grazie a questa complementarità, EM può attivare rapidamente risorse chiave locali, tra cui retailer, operatori di

telecomunicazioni, hub di trasporto e rinomate attrazioni turistiche europee, distribuendo con precisione le stazioni di ricarica in luoghi ad alto traffico come ristoranti, cinema e hotel.



Questo circuito a vantaggio condiviso riduce notevolmente i costi di sperimentazione per i partner locali. Con l'aumento della densità dei punti di servizio, prende gradualmente forma una rete di restituzione trasversale a più scenari, mentre il tasso di rotazione delle apparecchiature e la frequenza di utilizzo sono destinati ad accelerare. I partner possono non solo beneficiare, con un rischio relativamente contenuto, di flussi di ricavi stabili e di lungo periodo generati da un'esigenza ad alta frequenza, ma anche sfruttare il sistema operativo IoT di EM per monetizzare in modo efficiente il traffico. Secondo la roadmap globale di EM, il 2025 è stato l'anno della costruzione delle fondamenta, il 2026 è l'anno dell'accelerazione dell'espansione e il 2027

diventerà l'"anno dell'esplosione" di EM nel mercato europeo. In quella fase, EM concentrerà le proprie risorse sui principali aeroporti europei, sui distretti commerciali di fascia alta e sulle attrazioni turistiche più note, completando la validazione commerciale del modello "modello cinese maturo + mercato europeo ad alta capacità di spesa".

Dalla crescita nel mercato interno alla conquista dei mercati internazionali, EM sta compiendo un salto di livello strategico. Non si tratta soltanto dell'espansione geografica di un'azienda, ma anche della ridefinizione, sulla scena mondiale, del valore delle filiere cinesi di qualità e dei modelli di business già collaudati. In futuro, l'obiettivo di EM non sarà semplicemente portare le stazioni di ricarica negli aeroporti e nei distretti commerciali europei, ma fare in modo che il servizio di energia mobile "noleggia ovunque, restituisce ovunque" diventi una delle infrastrutture della vita urbana europea. EM continuerà a promuovere i principi di apertura e vantaggio reciproco, collaborando con partner di tutto il mondo per integrare nella quotidianità degli utenti globali questa "intelligenza dell'autonomia" nata in Oriente e, nel vasto oceano blu dei mercati internazionali, scrivere insieme un nuovo capitolo dell'espansione globale del Made in China intelligente.