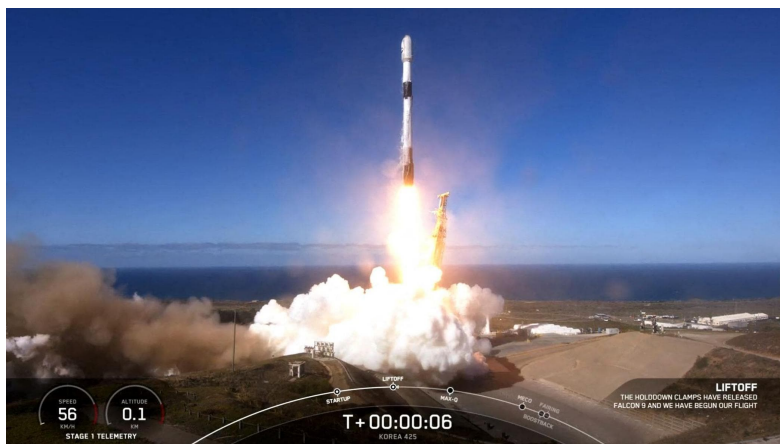




Satelliti low cost e cloud in orbita. L'Italia è nello spazio: "Ma senza capitali privati innovazione a rischio"



di Andrea Zanini Apre a Roma New Space Economy European Expoforum. Un settore che vale 469 miliardi nel mondo ma in Italia ne fatture 2,5 miliardi. Dai big come Thales Alenia Space Italia alle start up, tutti cercano il salto dimensionale ROMA – Se tracciare una rotta in un nuovo mercato è impegnativo, tracciare l'orbita della New Space Economy lo è ancora di più, considerati i rapidi cambiamenti tecnologici e geopolitici a cui è sottoposta. Un'occasione per farlo sarà il New Space Economy European Expoforum che martedì apre la sua quinta edizione alla fiera di Roma . Un appuntamento che conferma l'importanza dell'Italia nel settore spaziale dove può vantare una filiera completa, dai lanciatori ai moduli abitativi, passando per satelliti e sensoristica di alto livello. Un comparto che nel 2022 ha fatturato circa 2,5 miliardi di euro secondo uno studio realizzato dalla Fondazione Leonardo - Civiltà delle Macchine, dal SEE LAB dell'Università Bocconi e dall'Università la Sapienza. A livello globale, secondo Euroconsult, lo scorso anno il valore della space economy era di 469 miliardi di dollari, solo lo 0,35% del PIL mondiale , una quota piccola ma con un altissimo valore strategico: le infrastrutture spaziali sono infatti abilitanti di tantissime altre infrastrutture dell'economia - trasporto e comunicazioni solo per citarne due - e costituiscono un asset cruciale della superiorità militare.

Ma qual è l'ambito dell'economia spaziale più adatto ai nostri investitori e alle nostre aziende? “Se parliamo di economia dell'orbita bassa e dell'economia lunare l'Italia è in prima fila”, spiega Massimo Comparini, Amministratore Delegato di Thales Alenia Space Italia (TASI), la più importante azienda manifatturiera spaziale italiana (joint venture tra Leonardo e Thales), un'eccellenza a livello globale che ha costruito il 50% dei moduli abitativi della Stazione Spaziale Internazionale e realizzerà l'80% (per un valore di quasi 700 milioni di euro) del Lunar Gateway, la stazione spaziale in orbita cislunare.

All'inizio degli anni 2000 la prima ondata della new space economy ha dimostrato che il capitale privato poteva avere successo in un mercato che in precedenza era stato dominio esclusivo dei governi. Il risultato è stato il successo dei lanciatori di SpaceX che hanno tagliato drasticamente il costo del trasporto dei satelliti nelle orbite basse, aprendo quindi la strada alle mega costellazioni di piccoli satelliti. E a questo nuovo rapporto tra la Terra e le sue orbite basse – le più profittevoli per gli investimenti privati -



deve corrispondere un adeguamento delle tecnologie e delle capacità produttive. “ La risposta è la Space Smart Factory che realizzeremo a Roma grazie anche a un co-finanziamento PNRR tramite Agenzia Spaziale Italiana (ASI) ”, aggiunge l'ad di TASI che spiega come sarà necessario “realizzare in tempi più rapidi moltissimi piccoli satelliti ed essere in grado di riconfigurare la produzione secondo le necessità, per questo la fabbrica sarà un hub digitale in grado di connettere la filiera con i gemelli digitali prima dell'integrazione fisica”.

Oggi la seconda ondata della new space economy, dopo il calo degli investimenti privati dovuto ai venti contrari globali (covid, guerra, etc.) presenta numerose opportunità. Luca Rossettini, co-fondatore e Amministratore Delegato di D-Orbit , azienda di logistica spaziale all'avanguardia, ha le idee chiare: “Se dovessi scegliere una specializzazione sceglierei una cosa che gli altri non fanno, una nicchia che può evolvere come il cloud computing in orbita”. D-Orbit ha vinto un contratto del valore di circa 4,8 milioni di euro (dal Pnrr) con l'ASI per un laboratorio con un segmento spaziale in orbita bassa che avrà molteplici asset tra cui l'edge computing in orbita. E come noto il cloud computing (95 miliardi di dollari di fatturato nel 2023) è una delle tecnologie sui cui si gioca la sfida per la supremazia strategica tra Usa e Cina.

L'Italia appartiene al ristretto gruppo dei paesi leader sulla frontiera tecnologica spaziale grazie alla continuità dei fondi garantiti dai diversi Governi. Gli investimenti pari a circa 7,3 miliardi di euro (tra contributi a ESA, ASI, fondi Pnrr e fondi europei) previsti per i programmi spaziali fino al 2026 garantiscono all'intera industria spaziale italiana un futuro sempre più interessante. Ma non mancano i punti deboli, tra questi la difficoltà delle startup ad entrare (e rimanere) nel settore spaziale.

Per Matteo Cascinari, partner di Primo Space, primo fondo d'investimento di settore , “le startup dovrebbero essere trattate in maniera diversa quando applicano per un bando, ci sono una serie di requisiti e adempimenti, dalle iscrizioni agli albi, al capitale sociale, all'ufficio legale, che una piccola impresa non si può permettere”. Un altro tema è la disponibilità di capitali e del modo in cui sono investiti. Primo Space ha fatto il closing finale nel 2022 a circa 86 milioni di euro e nel futuro pensa di ripetere a 150 milioni. “C'è sicuramente un tema di scala – aggiunge Cascinari – anche perché quello che compone l'insieme degli investimenti del settore è molto condizionato dai mega round che fa Elon Musk”. Insomma le spalle degli USA sono immensamente più forti dal punto di vista delle risorse private, un problema che vale per l'Europa nel suo insieme . “Alla spagnola Pangea - aggiunge il partner di Primo Space - che ha una tecnologia di successo come aerospike servono round da 20 milioni di euro”. Un altro elemento di rischio per la space economy italiana è la spietata concorrenza di altri paesi che fanno ponti d'oro alle aziende innovative per portare il loro business fuori dall'Italia. “Nei CdA arrivano offerte che non si possono rifiutare”, aggiunge Rossettini di D-Orbit, una soluzione potrebbe essere quella di dirottare sullo spazio quei fondi del Pnrr che sappiamo già che non potranno essere spesi”.

