

Tecnologia

Cronache dallo spazio

Parla Jeffrey Manber, ceo di NanoRacks, la compagnia che firma il primo modulo privato sull'Iss. Ha partecipato al convegno New Space Economy a Roma e da sempre sostiene missioni comuni: «Sono legami di pace tra Paesi»

«L'uomo migliora quando guarda la Terra da lassù»

L'INTERVISTA

Di New Space Economy si parla da poco, mentre lei ne scriveva negli anni Ottanta. Idem per l'alleanza fra Stati quale unica chiave per la conquista dello spazio. E persino il suo ultimo successo sulla stazione spaziale, il modulo Bishop Airlock, sembra anticipare la serie cult "The Queen Gambit": come fa a leggere nel futuro?

«In realtà non lo so, forse ho una grande immaginazione - risponde Jeffrey Manber da Washington D.C. - Fui sorpreso quando oltre 40 anni fa il New York Times pubblicò i miei articoli sull'opportunità di business anche per i privati nelle situazioni di microgravità in orbita. La corsa allo spazio stava ripartendo grazie al programma Shuttle. A ogni modo la questione degli scacchi è davvero divertente».

A lei l'apertura, prego.

«Per il primo modulo privato agganciato all'Iss la Nasa mi aveva bocciato "Bishop" perché non riteneva più accettabili gli acronimi, considerati poco accattivanti».

Acronimi?

«Già, allora ho spiegato che quel modulo innovativo, realizzato dalla NanoRacks, era stato battezzato così per la sua grande mobilità da una parte all'altra della stazione, agile esattamente come l'alfiere (bishop, nei paesi

anglofoni) degli scacchi. Così nei primi giorni di dicembre il "Vescovo" è arrivato sull'Iss grazie a SpaceX, altra impresa privata».

Che giocare permette questo alfiere spaziale?

«Intanto c'è il significato simbolico di questo modulo: è la prima "proprietà privata" lassù. Immaginate una campana, realizzata anche con l'aiuto della Thales Alenia Space a Torino, con una capacità di 4 metri cubi che può essere spostato da un airlock (portellone) all'altro della stazione grazie al braccio robotico. Serve a stoccare materiali, a lanciare piccoli satelliti, ad ospitare esperimenti, a garantire extraspazio che nello spazio non deve mai mancare. Possiamo anche immaginarlo come il primo pezzo (gli scacchi che ritornano) di una futura stazione privata».

Lei sul tema "privati" nello spazio insiste da sempre, ha persino creato il primo pionieristico equity fund a tema spaziale, ma fino a pochi anni fa lo spazio era una questione per un ristrettissimo club di potenze nazionali, sia pure sostenute dalla grande impresa statale o pri-

tier di cui l'uomo da sempre esploratore non può fare a meno, offre infinite opportunità di svi-

luppo, di progresso, di conoscenza e naturalmente anche di business. Adesso siamo anche alla vigilia del turismo spaziale "di massa"».

Un'altra delle sue intuizioni, nel 2001 c'era lei dietro Dennis Tito, il primo turista in orbita sull'Iss.

«Sì, il biglietto era un po' caro (25 milioni di dollari, ndr) ma ora i prezzi scenderanno: chissà che non vada anch'io. Spero tuttavia che non si banalizzi troppo il fatto di andare nello spazio».

Forse però non era solo il business a guidarla negli anni '80 e '90 mentre faceva da ponte a progetti spaziali fra Stati Uniti e Urss-Russia. Lei, per 9 anni ambasciatore fra le due sponde, architettava missioni nello spazio che prevedevano strette alleanze, mentre a terra le due superpotenze si guardavano digrignando i denti. Che emozione quando a metà degli anni '90 lo Space Shuttle a stelle e strisce attraccava alla stazione russa Mir e fra astronauti e cosmo-

vata. Ora invece, trainati da mogul quali Musk, Bezos e Branson, è tutto un fiorire di imprese private che garantiscono in autonomia l'intera filiera Terra-spazio. E la New Space Economy galoppa nei fatturati. «Era solo questione di tempo perché lo spazio, formidabile fron-

«SONO STATO IL PRIMO A MANDARE UN TURISTA IN ORBITA, IL BIGLIETTO COSTAVA 25 MILIONI DI DOLLARI. PRESTO PARTIRANNO IN TANTI»



nauti in orbita era tutto un "Prego, venite avanti" e "Uh, che bella vista da qui".

«È una questione di rispetto delle culture e anche delle tecnologie: americani e russi, dietro i toni nazionalistici, avevano di fatto gli stessi obiettivi nella corsa allo spazio, fra i quali anche quello di ricavare profitti dallo spazio, la Russia prima ancora degli Usa».

Il presidente J.F. Kennedy, se si rileggono il discorso sulla Luna del 1962 e l'intervento all'Onu l'anno dopo, era pronto a offrire a Nikita Kruscev - in quegli anni di guerra fredda - l'alleanza per raggiungere insieme la Luna. E il leader sovietico era forse pronto ad accettare. Poi l'attentato di Dallas e l'uscita di

scena di Kruscev allontanarono questo formidabile scenario.

«Che però è diventato piena realtà in seguito sia con il programma Mir-Shuttle sia, soprattutto, con la stazione spaziale internazionale che da 20 anni vede insieme Usa, Russia, Europa, Giappone e Canada e con la partecipazione di tantissimi altri paesi. È un esempio magnifico di cooperazione internazionale che dà frutti determinanti per il nostro avanzamento non solo tecnologico».

Non solo...

«Sono più che convinto di ciò che ripetono tutti gli astronauti: vedere la Terra da lassù rende l'uomo migliore. Andare nello spazio è costoso, rischioso, complicato e richiede forte ingegno: torneremo sulla Luna, andremo su Marte, enti statali e privati, ma soprattutto, dovremo essere insieme, equipaggio di un pianeta che dall'alto non mostra alcun confi-

ne fra nazioni. Lo spazio offre questa entusiasmante prospettiva di unire le forze, penso anche alla Cina e all'India, per raggiungere mete sulla via del progresso dell'umanità. Questa terribile pandemia di Covid, così come il cambiamento climatico, ce lo sta insegnando: la soluzione richiede l'impegno di tutti».

In nome dello spazio sta vendendo la pace, come il titolo del suo best seller "Selling peace" del 2010?

«Ci provo e ci credo».

Eppure i russi finora restano fuori dalla nuova stazione spaziale internazionale Lunar Gateway.

«È molto triste, ma spero che ci ripensino anche grazie all'amministrazione Biden che potrebbe

riaprire il dialogo anche con la Cina e altri Paesi. È un momento non facile per il settore spaziale russo che tuttavia ammiro da sempre per la sua capacità di innovazione seguendo strategie e risorse che non sempre l'occidente valuta con il giusto rispetto. Ecco, ai russi non va detto che cosa devono fare o non fare, ma poi, rispettandoli, un accordo si trova sempre».

Paolo Ricci Bitti

© RIPRODUZIONE RISERVATA

I numeri



1994

l'anno d'inizio delle missioni per l'aggancio fra Mir e Shuttle

566

il numero di uomini e donne che sono andati nello spazio dal 1961

8

i turisti nello spazio dal 2001: Charles Simonyi ha fatto due viaggi

2020

l'anno in cui il primo modulo operativo privato è stato agganciato all'Iss



A Jeffrey Manber, 60enne di New York, mancano solo le "ali" da astronauta, ma per il resto ha svolto ogni ruolo possibile nella corsa allo spazio, compreso quello di scrittore di successo ("Selling Peace"). Fra i primi a individuare possibilità di business per i privati nel settore spaziale, è l'unico statunitense ad avere tenuto contatti tra Usa e Urss-Russia coordinando lo storico progetto Mir-Shuttle. Attualmente è ceo di NanoRacks, compagnia privata che in questi giorni ha installato il primo modulo privato di servizio sull'Iss. Ha appena partecipato (da remoto) all'expoforum New Space Economy organizzato da Fondazione Amaldi e Fiera di Roma con la collaborazione dell'Agenzia spaziale italiana.



Jeffrey Manber, ceo di NanoRacks. Nella foto grande l'Iss con il modulo Bishop Airlock. A destra, l'aggancio fra Mir e Shuttle

«NEGLI ANNI NOVANTA HO TENUTO I CONTATTI TRA USA E RUSSIA PER FAR ATTRACCARE LO SHUTTLE ALLA STAZIONE MIR»

