

Il miliardario che sta sfidando Elon Musk nell'internet satellitare

2025-05-27 07:15:03 di Forbes.it

URL:<https://forbes.it/2025/05/27/il-miliardario-che-sta-sfidando-elon-musk-nellinternet-satellitare/>

Abel Avellan si sta confrontando con SpaceX e con il Progetto Kuiper di Jeff Bezos nella battaglia per fornire internet satellitare a banda larga direttamente sullo smartphone.

----- A settembre scorso, un pubblico di appassionati esperti si è radunato a Cape Canaveral, in Florida, per assistere al 373° lancio del razzo **Falcon 9 di SpaceX**. Ma stavolta non trasportava uno dei tanti satelliti **Starlink di Elon Musk**, che ne ha già oltre 7.100 in orbita attorno alla Terra. A bordo c'erano invece cinque satelliti di **AST SpaceMobile**, un minuscolo concorrente di Starlink che SpaceX ha liquidato come una "meme stock" nei documenti regolatori presentati al governo federale. Ognuno di questi satelliti era dotato di un'antenna di 65 metri quadrati che si sarebbe dispiegata in orbita: un primo passo verso la creazione di una rete che AST spera possa un giorno superare quella di chi oggi la deride.

Ast, l'outsider dell'internet satellitare

La dimensione di queste antenne - e quella ancor più grande, da 223 metri quadrati, che le succederà - è centrale nella strategia del fondatore e ceo **Abel Avellan** per conquistare un nuovo mercato: **l'internet satellitare inviato direttamente ai telefoni cellulari**. A differenza di SpaceX, che utilizza migliaia di satelliti per connettere abitazioni, aziende, veicoli e persino la Casa Bianca, AST punta a coprire il mondo con appena **90 satelliti grazie alle sue antenne giganti**. L'obiettivo è lanciarne 60 entro la fine del 2026. Lo scopo è mantenere i telefoni cellulari connessi anche fuori dalla portata delle torri di trasmissione: si potrebbero effettuare chiamate durante un'escursione in zone isolate o da una barca al largo. Finora, questo era possibile solo con costosi telefoni satellitari dotati di hardware speciale. "La nostra visione è fornire connettività senza svantaggi, ovunque si trovi una persona", afferma **Avellan**, 54 anni. Questa non è l'attività principale di Starlink: i suoi 12,3 miliardi di dollari di ricavi provengono soprattutto da stazioni fisse collegate a case e aziende, non da telefoni mobili. E nemmeno il **Progetto Kuiper di Jeff Bezos** — vero concorrente diretto di Starlink, che ha lanciato i primi 27 dei previsti oltre 3.200 satelliti ad aprile — punta a questo settore. Ma Starlink non sta del tutto ignorando il mercato mobile: è in fase di beta testing con T-Mobile per permettere agli utenti di **inviare messaggi via Starlink anche in assenza di segnale cellulare**, ottenendo così un vantaggio iniziale su AST. Inoltre, ha già migliaia di satelliti in orbita, contro i cinque di AST, e i legami di Musk con l'amministrazione Trump potrebbero rivelarsi cruciali in un settore fortemente regolamentato come quello delle telecomunicazioni. Il colossale valore di Starlink — 350 miliardi di dollari — schiaccia il valore di mercato di AST, con sede a Midland, Texas, pari a circa 8,7 miliardi (l'azienda è sbarcata in Borsa nel 2021 tramite una Spac).

Le opportunità del mercato dei piani cellulare via satellite

Ciononostante, AST ha una chance nel nascente mercato dei piani cellulari via satellite, con un potenziale ritorno significativo. L'opportunità maggiore non sta nel garantire connettività fuori rete agli europei o ai nordamericani, bensì nel **fornire internet ai più di 2,6 miliardi di persone — perlopiù nei Paesi in via di sviluppo — che oggi faticano ad accedere alla rete**. La maggior parte di loro non può permettersi Starlink: solo la stazione base costa 350 dollari, a cui si aggiungono circa 80 dollari al mese per il Wi-Fi domestico. I

prezzi di AST sono ancora teorici, ma l'azienda spera di riuscire a offrire il servizio con pochi dollari in più sulla bolletta del cellulare. Una proposta allettante. Quando si parla di banda larga, “il modo più economico ed efficiente è tramite il telefono”, afferma Avellan. Evitare del tutto la costruzione di nuove torri cellulari potrebbe significare un enorme risparmio per le compagnie telefoniche, soprattutto nei mercati dove quell'investimento non è ancora giustificato. Deutsche Bank (che non è un investitore di AST) stima che i **ricavi dell'azienda possano superare i 370 milioni di dollari nel 2026**, una volta avviato il servizio commerciale, e **arrivare oltre i 5 miliardi entro il 2030** — con investimenti di capitale molto inferiori rispetto a quelli che Starlink dovrà sostenere per continuare a lanciare migliaia di satelliti.

La vera connettività a banda larga.

Il grande ostacolo per entrambe le aziende è la **fisica basilare delle comunicazioni satellitari**: serve una linea visiva diretta tra satellite e telefono per ottenere un segnale. Starlink, Kuiper e varie aziende cinesi intendono superare questo limite saturando l'orbita bassa terrestre con migliaia di piccoli satelliti economici che si scambiano il segnale tra loro per mantenere connessioni stabili con le parabole terrestri. Ma l'antenna di uno smartphone è molto più piccola, il che rende difficile fare altro oltre a inviare messaggi di testo. I satelliti di AST, invece, sono dotati di antenne grandi almeno 50 volte quelle di Starlink. Si tratta di un'impresa ingegneristica notevole: le antenne, spesse pochi centimetri, vengono assemblate in camere sterili, ripiegate in modo sicuro nei satelliti al momento del lancio e poi dispiegate con estrema precisione in orbita. È un processo molto più complesso rispetto ai satelliti Starlink, e **ciascun satellite AST costa circa 21 milioni di dollari, contro 1,2 milioni per quelli di Starlink. Ma il risultato è una vera connettività a banda larga**. I cinque satelliti AST hanno già effettuato videochiamate con telefoni sulle reti Verizon, Vodafone, Rakuten e AT&T. Inoltre, hanno una durata maggiore: vanno sostituiti ogni 10 anni, contro i 5-7 anni di quelli Starlink. Le grandi antenne di AST rendono più semplice offrire connessioni cellulari a banda larga, spiega John Baras, professore di ingegneria aerospaziale all'Università del Maryland, perché coprono un'area molto più vasta e sono progettate per fornire segnale a dispositivi in movimento. **Starlink ha una sfida più complessa, aggiunge, perché il suo sistema è stato pensato per fornire internet a stazioni fisse a terra, non a telefoni mobili che, per loro natura, si spostano**. “Starlink avrà dei problemi”, afferma. SpaceX non ha risposto a una richiesta di commento. JR Wilson, vicepresidente torri e roaming di AT&T — importante investitore di AST — paragona la sfida tecnologica tra Starlink e AST alla battaglia del video domestico negli anni '80. “Beta è arrivato per primo, ma non aveva le stesse caratteristiche del VHS”, ha spiegato, ricordando il formato di Sony che, pur offrendo una qualità migliore, fallì per via del prezzo elevato e dei tempi di registrazione troppo brevi. AT&T prevede di iniziare a offrire connettività satellitare tramite AST non appena ci saranno più satelliti in orbita, il prossimo anno.

Il patrimonio di Avellan, fondatore di AST

AST ha già accordi con decine di altri operatori telefonici nel mondo, tra cui **Vodafone, Rakuten e Verizon** (tutti investitori), con un potenziale bacino di circa 3 miliardi di utenti. Collaborare con grandi operatori comporta molti vantaggi, spiega Mike Crawford, analista della B. Riley Securities di Los Angeles. Evitando il mercato dell'internet satellitare domestico dominato da Starlink, AST non deve investire per attrarre abbonati o costruire infrastrutture a terra: i partner lo hanno già fatto. Inoltre, evita lo scontro diretto con i colossi storici delle telecomunicazioni. Avellan conosce bene il settore. Nato in Venezuela, ha studiato ingegneria prima di iniziare la carriera nel colosso svedese **Ericsson**. Ha fondato la sua prima azienda, **Emerging Markets Communications**, “con 50.000 dollari e una moglie incinta”, racconta, nel 2000, per offrire servizi di comunicazione satellitare in Africa, Medio Oriente e per navi da crociera e cargo. L'ha venduta nel 2016 alla Global Eagle per 550 milioni di dollari, e con parte dei proventi ha fondato AST l'anno successivo. Dopo il lancio del primo satellite dimostrativo nel 2019, AST ha raccolto 110 milioni di dollari da Vodafone, Rakuten, AT&T e fondi VC come Shift Ventures (Londra). Nel 2021 è diventata pubblica tramite una SPAC sostenuta dal fondo **New Providence**, raccogliendo altri 462 milioni. Da allora, il titolo è più che raddoppiato, e Avellan — che possiede circa il 25% dell'azienda — **ha un patrimonio stimato di 2,1 miliardi di dollari**. A marzo, AST e Vodafone hanno annunciato una joint venture per offrire la connettività satellitare AST agli operatori mobili in Europa e Africa. Queste partnership sbloccano anche le porzioni dello spettro radio che rendono possibili le comunicazioni tra satelliti e telefoni, porzioni che sono

principalmente di proprietà delle telecomunicazioni tradizionali. Supponendo che le autorità di regolamentazione approvino questi accordi — inclusa una cruciale concessione da Ligado Networks per una frequenza che darebbe ai dati di AST una velocità equivalente al 4G — i satelliti dell'azienda potranno offrire copertura a livello globale. SpaceX, al momento, può offrire solo messaggi di testo, anche se ovviamente la situazione potrebbe cambiare. Con molte meno partnership, Starlink è "ricca di contanti ma povera di spettro", secondo Crawford, l'analista di B. Riley. Non è sorprendente, vista l'approccio spietato di Musk negli affari. "SpaceX è famosa per stringere partnership solo fino al punto in cui riesce a ottenere ciò che vuole da te, e poi ti calpesta in faccia, giusto?" afferma l'analista del settore Chris Quilty. Tuttavia, i profondi legami di Musk con l'amministrazione Trump potrebbero rappresentare una minaccia esistenziale per l'attività nascente di AST.

La rivalità con la SpaceX di Elon Musk

È evidente che l'azienda di Musk considera AST una minaccia. SpaceX ha già affrontato AST su numerose questioni regolatorie gestite dalla FCC: accesso allo spettro, detriti spaziali, interferenze con le osservazioni astronomiche. Proprio in quelle comunicazioni alla FCC, **SpaceX ha bollato AST come una "meme stock"**. E un fondo di verità c'è: sebbene le azioni di AST siano cresciute complessivamente del 172% da quando la società è stata quotata in Borsa, il titolo ha avuto un'impennata a partire dal maggio scorso, aumentando di oltre il 1.000% nel suo picco. Tuttavia, **l'azienda ha ancora ricavi praticamente nulli a giustificare la sua capitalizzazione di mercato da miliardi di dollari**; nel 2024, AST ha speso 300 milioni di dollari, ma ha incassato solo circa 4 milioni, provenienti interamente da un contratto con la Space Defense Agency per costruire infrastrutture di comunicazione satellitare militare. E come tutte le meme stock, anche AST ha una schiera di ferventi sostenitori online. **La community di investitori su Reddit conta più di 30.000 iscritti attivi**. Quando l'azienda ha invitato i piccoli investitori a partecipare al lancio dei suoi satelliti a settembre, si sono presentate quasi 1.000 persone. "Le persone sono entusiaste della possibilità di avere banda larga ovunque vivano o lavorino," dice Avellan parlando dell'attenzione ricevuta. "Se allo stesso tempo possono guadagnare investendo e seguendo quello che facciamo? Ancora meglio."