

VITA E OPERE DEL VICEPRESIDENTE DEL GRUPPO ROTELLI: SUI SOCIAL HA SEI MILIONI DI FOLLOWER, COME ELTON JOHN

Gheddafi, Alfano e San Donato Mistero Ghribi, il re degli ospedali

Per il tunisino che parla con Haftar, «esportare il know-how ospedaliero italiano può essere uno strumento di soft power»
Gli investimenti negli Emirati e i legami con l'ambasciatore Fanara, legato all'ex delfino di Berlusconi. La sua arte? Mediare

STEFANO VERGINE

L'ultimo affare riguarda la Cirenaica. Il gruppo San Donato lo ha annunciato il 15 gennaio spiegando che l'obiettivo è quello di «trasferire» alla parte orientale della Libia «l'esperienza italiana, in particolare quella dell'ospedale San Raffaele, nei settori della sanità, dell'ingegneria e dell'energia». La multinazionale della famiglia Rotelli riceverà due miliardi di dollari per prendere in mano la gestione del Bengasi Medical Center e del Centro oncologico della capitale della Cirenaica, e anche per realizzare un impianto capace di trasformare in elettricità i rifiuti bruciati.

Non sono accordi che si realizzano tutti i giorni, a maggior ragione in un territorio difficile come la Cirenaica gestita da Khalifa Haftar. Il generale che controlla buona parte della Libia, educato militarmente negli Usa e oggi alleato di Mosca, sei mesi fa ha voluto umiliare l'Italia respingendo all'aeroporto di Bengasi il ministro dell'Interno, Matteo Piantedosi. Rimandato indietro senza tante spiegazioni. Sei mesi dopo l'Italia è tornata in Cirenaica da protagonista. O meglio: protagonista è stata una alleanza tra un gruppo privato milanese, il San Donato appunto, e un uomo d'affari tunisino.

Lui si chiama Kamel Ghribi, è nato a Sfax nel 1962, ha il passaporto svizzero e la residenza a Lugano, ed è vicepresidente del gruppo San Donato. «Un leader di elevata caratura, imprenditore visionario e filantropo», recita la bio ufficiale sotto una sua foto a cui sono state aggiunte le

bandiere di Tunisia, Svizzera, Italia e Unione europea.

I video di autopromozione lo ritraggono mentre stringe la mano a Papa Leone XIV, parla con il presidente siriano Ahmed Al-Sharaa, passeggia con il premier iracheno Mohammed Shia' Al Sudani. In cinque anni Ghribi è sicuramente diventato il volto internazionale del San Donato, l'uomo capace di parlare e vendere a governi di mezzo mondo. Anche a quelli con cui l'Italia non ha rapporti consolidati. Ma come ha fatto ad arrivare fin qui?

Genesi del potere

Lui racconta di aver iniziato con il trading di petrolio, di aver presieduto la Olympic Petroleum Corporation a New York, a soli 29 anni, e poi la Attack Oil nel Regno Unito, venduta nel 2005. Nella sua biografia non fa cenno ai rapporti con la Libia di Gheddafi, ma nel '99 fu lui stesso a raccontare al Corriere della Sera di aver organizzato un incontro segreto tra il colonnello e l'allora ambasciatore statunitense Herman Cohen. Un vertice per aprire il dialogo tra due nazioni che all'epoca rischiavano la guerra.

Oggi il consulente dei Rotelli parla con Haftar, allora era un uomo di fiducia di Gheddafi. Rappresentava Lafico, la finanziaria usata dalla Libia per investire all'estero le rendite petrolifere. All'inizio del 2000 fu anche rappresentante di Lafico nel Cotonificio Olcese, società italiana quotata a Piazza Affari di cui Tripoli possedeva il 20 per cento. «Avendo rappresentato la Libia per tanti anni conosce tutti. È entrato nei gangli

della politica, in Medio Oriente ma non solo», suggerisce chi lo frequenta da anni.

Oggi vicepresidente del gruppo, Ghribi è entrato nel San Donato nel 2016. Erano passati cinque anni dalla morte di Gheddafi e solo tre da quella del fondatore del gruppo sanitario, Giuseppe Rotelli. La vedova, Gilda Gastaldi — madre di Paolo, Marco e Giulia, allora nemmeno trentenni — decise di metterlo a fianco ai figli per guidare l'azienda. Chi ha assistito a quella fase ricorda che «lui era già vicino alla famiglia. Ha preso i ragazzi sotto la sua ala protettrice, ha capito che per crescere bisognava uscire dall'Italia e andare all'estero».

È partito dall'Iraq, dove da due anni il gruppo gestisce interamente l'ospedale pubblico di Najaf. Poi sono arrivati accordi in Egitto, Emirati Arabi Uniti, Arabia Saudita, Siria, Libia, Albania, Polonia. Oggi il San Donato è presente in tutte queste nazioni con cliniche, consulenza sanitaria, impianti energetici. Non è solo questione di soldi. «Esportare il know-how sanitario italiano può essere uno strumento di soft power e l'Italia ha un ruolo chiave da giocare su questo fronte». Sono parole pronunciate dallo stesso Ghribi, e sembra un condensato della ricetta che ha portato al successo



Peso: 91%

il San Donato e il suo mediatore tunisino.

La sanità come arma diplomatica, esportata anche in nazioni rette da regimi, talvolta con conflitti interni in corso, ricche di risorse naturali. Un angolo di geopolitica che non poteva lasciare indifferente governo e istituzioni italiane. Basti ricordare a questo proposito la presenza a Bengasi, in occasione dei recenti accordi del San Donato con Haftar, prima del capo dell'Aise, Giovanni Caravelli, e poi del viceministro degli Esteri, Edmondo Cirielli.

La rete di Kamel

Chi segue Ghribi da tempo dice che fino al 2020 sui social network aveva qualche decina di follower, ora su Instagram ne ha 6 milioni, come Elton John o

Lenny Kravitz: decine di migliaia di like sui post con la sua faccia (anche se sconosciuta ai più), ma pochissimi i commenti. Si è fatto conoscere al pubblico nei primi mesi dell'emergenza Covid, da portavoce delle donazioni di ossigeno alla Tunisia da parte dell'azienda dei Rotelli. In quell'occasione ha trovato un contatto fortunato: l'ambasciatore italiano Lorenzo Fanara. Proprio come l'ex ministro e oggi presidente del San Donato, Angelino Alfano, Fanara è cresciuto ad Agrigento, ha frequentato il liceo in città, ha studiato giurisprudenza. Lui ha seguito la carriera diplomatica, Alfano quella politica. Si sono ritrovati nel 2017, con Fanara vicecapo di gabinetto di Alfano (allora ministro degli Esteri). L'anno dopo arriva la nomina ad ambasciatore e il primo incarico a Tunisi: qui nel 2020

dà il benvenuto a Ghribi che, nel frattempo, era diventato collega di Alfano. Un triangolo fortunato (per il San Donato, s'intende) ripetutosi anche in un altro paese. Dal 2022 il diplomatico è infatti ambasciatore negli Emirati Arabi Uniti, dove l'anno dopo i Rotelli hanno investito 125 milioni di euro, per sviluppare università e cliniche.

I contatti di Ghribi non si fermano alle ambasciate italiane. Lui è uomo di mondo, conosce tutti, dai banchieri di Davos ai consessi dei leader africani. Il primo accordo importante ottenuto da Ghribi per il San Donato è stato in Iraq, dove da due anni il gruppo gestisce interamente l'ospedale pubblico di Najaf e ora ha preso in consegna anche quello di Bassora. Un successo che ha fatto fare un ulteriore salto di popolarità a Ghribi, cui certo non dispiace farsi vedere in giro con personalità importanti.

Per dire: nel 2024, in una serata organizzata dal San Donato, era in compagnia del presidente dell'Interpol, l'emiratino Ahmed Naser Al-Raisi, dell'ex questore di Milano, Bruno Megale, e di vari diplomatici italiani. Non è chiaro che cosa esattamente gli abbia permesso di diventare un interlocutore affidabile per tante nazioni del mondo in così poco tempo e su una materia così delicata come la sanità. Secondo chi ci lavora a fianco, è la sua «straordinaria empatia». Di sicuro, Ghribi ha permesso ai Rotelli di diventare una forza in Nord Africa e Medio Oriente. E di risollevare così le sorti del gruppo: rispetto a cinque anni fa, il fatturato della holding di famiglia è infatti raddoppiato raggiungendo 24 miliardi di euro.

Affari svizzeri

Parallelamente al ruolo di ambasciatore dei Rotelli nel mondo, Ghribi si è creato un business personale. Si chiama Gksd ed è il gruppo creato nel 2020 proprio per internazionalizzare il San Donato, per esportare il modello sanitario italiano. I Rotelli hanno il 50 per cento delle quote di Gksd, il resto è di proprietà dell'uomo d'affari tunisino. La società opera in Italia, in Europa, in Africa e in Medio Oriente attraverso una rete di partecipate iscritte a bilancio per 187 milioni di euro.

Sono tante le imprese aperte per costruire e gestire cliniche, impianti energetici e fornire consulenze in giro per il mondo. L'ultimo bilancio, del 2024, dichiara un patrimonio netto di 4,7 milioni, costituito in gran parte dai guadagni accumulati nei cinque anni di vita. Il fatturato due anni fa è stato di 11 milioni di euro, con un utile netto di 350 mila euro, e secondo fonti vicine alla società il 2025 è andato ancora meglio grazie agli introiti delle cliniche in Polonia.

Quanto ha incassato finora Ghribi grazie ai suoi affari con i Rotelli, però, è impossibile da sapere con certezza. Il mediatore tunisino gestisce la sua partecipazione in Gksd attraverso la Gk Investment Holding. È la società che dice di aver fondato a metà anni Novanta per le sue attività personali. L'ha registrata a Lugano, in Svizzera, dove non c'è obbligo di pubblicare il bilancio.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



Peso: 91%



Kamel Ghribi è nato a Sfax nel 1962, ha il passaporto svizzero e la residenza a Lugano FOTO ANSA



Peso: 91%