L'uomo che porta gli arabi in Trentino

Mehdat Egiziano del Cairo, laureato in Ingegneria, focolarino, parla sei lingue
Vive a Cognola dal 1999: di professione fa l'export manager

PAOLO MICHELETTO
p.micheletto@ladige.it

I l focolarino egizian-trentino ha un sogno. Portare l' Arabia Saudita all'ombra delle Dolomiti. Il personaggio si chiama Mehdat Fam Gorgy, è nato al Cairo , si è trasferito in Italia nel 1988 e in Trentino undici anni dopo. Vive a Cognola, ha 54 anni, e di professione fa l'export manager. Specializzato nei paesi arabi, dei quali conosce ogni segreto. Dice di aver preso i pregi della cultura trentina e delle molte culture arabe e di averle mescolate un po'. Per capire: che lavoro fa Mehdat? Fa molte cose. Nelle scorse settimane ha accompagnato Ugo Paoli, titolare dell'impresa di succhi di frutta, a Dubai in occasione di Gulfood, la più grande manifestazione fieristica sul cibo e l'ospitalità nel mondo. Ha fatto da intermediario, non solo linguistico, tra l'imprenditore di Civezzano e una serie di commercianti arabi, per preparare il terreno alla firma di nuovi contratti. In quell'occasione, visto che un affare tira l'altro, un imprenditore dell'Arabia saudita si è detto conquistato dal burro e dai formaggi trentini: sarà cura di Mehdat facilitare l'incontro tra le parti.

Ma il lavoro dell'export manager di Cognola non si esaurisce qui. A metà settimana ha scarrozzato in giro per il Trentino un gruppo di commercianti dal Kuwait: «Una premessa - fa sapere Mehdat Fam Gorgy - quando parliamo di commercianti arabi non possiamo ridurre tutto ad un solo settore: conosco gente che commercia nel mondo delle ceramiche, dell'edilizia, dell'alimentare, dell'immobiliare». Uomini che hanno il bazar nel sangue ma portafogli di grande spessore, quelli che il nostro egizian-trentino aggancia. In due giorni, gli imprenditori kuwatiani hanno incontrato i vertici della Tassullo, dell'Acqua di Levico, della Sottobosco Paoli, della Lui&Mi detergenti e detersivi di Rovereto. Se son rose fioriranno, ma la prima impressione è stata buona, soprattutto per quanto riguarda l'acqua minerale:

«Tenga conto - dice l'export manager - che in certi paesi arabi la benzina costa venti centesimi al litro e l'acqua un euro. Già vedere l'acqua che scorre fresca e pulita dai rubinetti fa un effetto di meraviglia».
Poi Mehdat si muove in «proprio», nel senso che porta in Trentino imprenditori che ha conosciuto nei suoi infiniti viaggi per il mondo: «Porto dalle nostre parti gente che poi rimane incantata da questa terra. Guardano le montagne e dicono: ma questo è un paradiso! Poi vedono che i trentini sono brava gente, un po' fredda all'inizio ma che poi si apre con il cuore. Un po' come gli arabi». Addirittura. «Sì, proprio così - si entusiasma Mehdat - Gli arabi apprezzano che i trentini sono persone semplici e serie. E poi vanno pazzi per i prodotti tipici: le mele, i frutti di bosco, il miele, i formaggi, l'uva. Io voglio che gli arabi vengano qui: abbiamo un tesoro, una natura che fa incantare le persone. Bisogna avere idee nuove e provarci: i miei amici hanno apprezzato la cedrata della Casara. La voglio portare in Kuwait».
Nella sua storia il manager ha maturato una miriade di esperienze. Gli piace raccontare. «Una volta ho saputo che un senatore dell'Arabia Saudita, uno dei consiglieri del re, avrebbe trascorso qualche giorno a Milano. L'ho chiamato e l'ho invitato in Trentino. Lui ha accettato ma mi ha detto: vengo solo perché me lo chiedi tu. Ebbene, doveva fermarsi poche ore ma con la moglie è rimasto in Trentino per quindici giorni. Era talmente contento dell'ospitalità e del trattamento ricevuto che alla fine mi ha fatto sapere che voleva acquistare l'albergo delle Terme di Levico . Poi l'affare non è andato a buon fine ma quando lo sento al telefono dice di pensare sempre ai quei giorni in Trentino. Un giorno li ho portati a Rabbi . La moglie del senatore era incantata da un ruscello che passava lì vicino e io stesso l'ho sentita chiamare le amiche. Diceva: sono in Trentino, lo so che non sapete dove si trova, ma è fantastico, dobbiamo venirci insieme». La settimana prossima sarà qui un ex generale della polizia egiziana, che vorrebbe trasferirsi sul lago di Caldonazzo. Anche in questo caso si tratterebbe di un acquisto in contanti: «Per loro si tratta anche di un investimento. Alcuni miei clienti hanno una trentina di case nel mondo, non è un problema aggiungere una proprietà anche in Trentino». Certo, poi il titolare della casa finita nel «mirino» di un benestante arabo non sempre capisce che gli è capitato l'affare della vita: «Più volte mi è stata negata la possibilità di aprire una trattativa - prosegue Mehdat - perché mi hanno detto che non avrebbero venduto ad un arabo».
Eppure il nostro interlocutore non si perde d'animo. È davvero innamorato del Trentino: «Io sono convinto che la polenta abbia grandi potenzialità in Arabia - dice - Il cibo tradizionale piace molto: ho portato dei miei amici a casa di una collega, dove la mamma aveva preparato il coniglio alla trentina. Ebbene, a distanza di anni quelle persone mi chiedono ancora come stanno i conigli....».
Certo che le tensioni internazionali sono un ostacolo difficile da superare. In pratica, si combatte dalle montagne dell'Afghanistan fino al deserto della Mauritania, in un crescendo di morti, violenze, distruzioni generato da chi vuole la grande guerra islamista.
Lo stesso export manager ha abbandonato quasi del tutto il «mercato» del nord Africa, concentrandosi sui paesi arabi. Spiega: «Io dico che il commerciante non può avere paura, perché altrimenti deve cambiare lavoro. Certo, ricordo ad esempio che con Trentino export abbiamo vissuto alcune situazioni pericolose, in Iraq e in Kurdistan ».

Q uest'uomo ha una visione personale del mondo arabo e dei rapporti con

l'occidente che va raccontata: «Nonostante tutto quello che accade nel mondo - annota Mehdat Fam Gorgy - io penso che il dialogo aperto sia ancora la chiave per stare in pace con tutti. Episodi come l'attentato di Tunisi fanno molto male al mondo arabo, che non vuole la guerra». I kamikaze sì: «Ecco, io mi sono fatto un'idea. Penso che quella sia povera gente che viene pagata da qualcuno molto ricco per fare gli attentati: in cambio viene promesso di prendersi cura delle loro famiglie, e quindi si fanno saltare in aria sicuri che i figli potranno uscire dalla povertà. Poi tanti combattenti sono mercenari di guerra, che spesso vengono dall'Europa». Mehdat è cattolico, come quasi dieci milioni di persone in Egitto, è un laico consacrato dei Focolarini: «Di fronte a casa, al Cairo, c'era un convento dei padri carmelitani, dove io trascorrevo le giornate intere. Un giorno sono arrivati alcuni focolarini e mi sono avvicinato a loro. Per fortuna ho conosciuto personalmente Chiara Lubich, una donna eccezionale. Ho frequentato la scuola di formazione di Loppiano , anni molto importanti per me». Come detto, Mehdat ha lasciato l'Egitto per l'Italia nel 1988: è stato a Milano e a Bologna (oltre a due anni in Svizzera) prima di fermarsi in Trentino per fare il dirigente della Den Braven, multinazionale olandese che a Spini di Gardolo faceva prodotti chimici. Mehdat parla arabo, italiano, inglese, tedesco, francese e spagnolo ed è laureato in Ingegneria delle telecomunicazioni al Cairo, con un master a Londra e uno a Bologna. Ha una parte della famiglia di origine in Egitto, anche se alcuni cugini si sono trasferiti a Londra: «Molti di loro vengono spesso a trovarmi d'estate. Si fermano anche quindici giorni e amano il Trentino». Lui dice di essere uno «del posto»: durante l'intervista porta uno splendido panciotto con bottoni dorati ma dice di vestire anche come un alpino: «Vado spesso ai raduni degli alpini - fa sapere - gente simpatica, che con me si è aperta davvero con il cuore. A Cognola tutti mi conoscono: faccio parte anche del Circolo culturale».

Se dovesse dare un consiglio all'economia trentina, Mehdat direbbe agli imprenditori di aprirsi davvero al mondo arabo, senza troppe preoccupazioni. Ma il cliente va coccolato anche nei particolari, soprattutto uno che arriva da una certa tradizione: «Quando siamo all'estero, nelle case o negli uffici durante una trattativa, dopo due minuti vedi spuntare un ragazzino con un vassoio pieno di cose da bere o mangiare: caffè, the, acqua. In Trentino, invece, niente. E i clienti subito mi chiedono: ma perché non offrono nemmeno un caffè? Io rispondo: in Italia quel ragazzo che porta da bere costa troppo, e voi paghereste di più i prodotti che acquistate. Allora sono contenti». Cari trentini, almeno un bicchiere d'acqua però offritelo: «E pensate che il mondo si è allargato. C'è chi ritiene che fare export voglia dire vendere i propri prodotti in Germania . Ma quello non è più export!».

Twitter micheletto@adige