

Fundraising Virtual Hub: le passioni e gli interessi

Category: Stay inspired (sharing ideas)

written by Antonio Bonetti | April 20, 2016



*“Fiducia genera fiducia
come in un patto fra gentiluomini”
Elena Zanella*

Ho presentato [Fundraising Virtual Hub \(FVH\)](#) già nel [post del 15 gennaio scorso](#).

In quel post avevo parlato soprattutto con il cuore. E scherzando un pò.

Oggi provo a parlare di **FVH** un po' seriamente. Oggi parlo degli interessi (di ricerca e professionali). [1]



Questa comunità – composta dai professionisti presentati nella landing page di FVH –

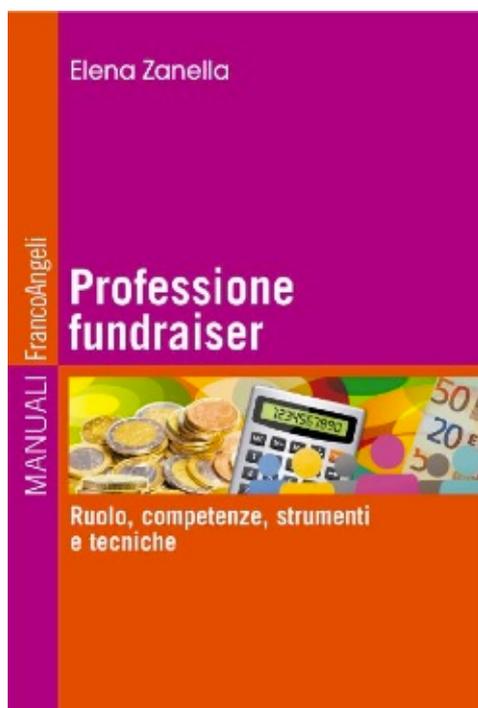
mi consente di portare avanti alcune riflessioni su tematiche e percorsi di ricerca e professionali sui quali, con Elena, ci siamo già confrontati a lungo [3].

Provo brevemente a riassumerle:

1. **la questione del finanziamento delle organizzazioni del terzo settore ormai va oltre il fundraising da privati** ed investe anche (i) l'accesso ai finanziamenti pubblici, (ii) l'accesso ai finanziamenti delle grandi fondazioni dei 'nuovi filantropi' 2.0 (si pensi all'importanza e alle enormi potenzialità che può avere l'intervento in Paesi arretrati della ricchissima [Fondazione Bill e Melinda Gates](#)), (iii) microcredito e obbligazioni "sociali", (iv) fondi di *philanthropy venture capital* per creare strumenti di finanziamento delle organizzazioni del terzo settore assimilabili al capitale di rischio delle imprese commerciali; (v) strumenti di finanza strutturata, quali i *Social Impact Bonds (SIBs)*, che interessano in primo luogo il vasto tema della riforma dei sistemi di welfare e che, quindi, interessano anche la comunità professionale di FVH, in quanto essa non si rivolge solo al terzo settore, ma anche agli enti della Pubblica Amministrazione e alle "imprese responsabili". Le organizzazioni non profit italiane, come già scrivevo in un

mio breve intervento nel libro **“Professione Fundraiser”** di Elena, devono almeno dotarsi di un approccio strategico anche ai finanziamenti pubblici, per diversificare e rendere più efficace il loro modello di *funding*; [2]

2. fundraising da donatori privati e fundraising da donatori istituzionali (accesso ai finanziamenti pubblici) non sono “gemelli diversi”, ma sono strumenti complementari al servizio della cittadinanza attiva e solidale. Approcci metodologici e tecniche usate possono essere in parte diverse, ma questi due strumenti di finanziamento per una organizzazione del terzo settore sono assolutamente complementari, in primo luogo per un motivo semplicissimo: in genere tutti gli strumenti di finanziamento pubblici (*in primis* i fondi “a gestione diretta” dell’UE) richiedono il cofinanziamento da parte dei beneficiari dei progetti. In questa luce, appare evidente che qualsiasi tentativo di accedere ai finanziamenti pubblici si rivelerebbe vano senza poter contare sulla base di appoggio (sponda finanziaria di cofinanziamento dei progetti) delle attività di fundraising ordinarie;



Professione fundraiser
– Copertina

3. tutte le organizzazioni del terzo settore devono acquisire maggiore consapevolezza del fatto che “nel fundraising i soldi sono l'ultimo dei problemi”.

Qui cito il titolo provocatorio di un post molto saggio che Elena aveva pubblicato sul suo blog lo scorso 8 settembre. Il suo messaggio, in breve, e' che per una organizzazione senza scopo di lucro iniziare a ragionare su attività di fundraising strutturate e non estemporanee deve essere parimenti l'occasione per avviare una accurata analisi della sua “identità”, della sua struttura organizzativa e dei suoi “mercati”.

Lo stesso messaggio sono assolutamente pronto a sottoscriverlo quando si ragiona su quali siano gli step necessari ad una organizzazione per definire, su solide basi strategiche, una strategia strutturata di accesso ai finanziamenti pubblici. E' scontato che si debbano raggiungere risultati concreti, ossia portare in cascina dei finanziamenti pubblici per alimentare la missione. Ma prima ci sono altri problemi da affrontare, che attengono le capacità delle organizzazioni di affrontare certe sfide.

E quindi, *mutatis mutandis*, le organizzazioni (tutte, sia quelle commerciali, sia quelle non profit) se vogliono dotarsi di un approccio strategico alla loro ricerca di finanziamenti pubblici, devono seguire un percorso che parte dalla analisi del loro “**profilo strategico**” e del loro piano gestionale operativo (**modello di business**), per giungere all'analisi dei vincoli interni, che impone a tutte le organizzazioni di verificare criticamente se sia il caso o meno di portare avanti certe attività di raccolta fondi. Sovente, infatti, molte organizzazioni sottostimano le difficoltà tecniche, finanziarie e amministrative che si possono incontrare nel gestire un progetto finanziato dall'UE o da altre istituzioni pubbliche. E quando accade, quel finanziamento pubblico, invece di contribuire a far crescere l'organizzazione, diviene un fattore di stress organizzativo e finanziario.

[1] Qualora fosse sfuggito, mi corre l'obbligo di segnalare che il titolo di questo post trae chiaramente ispirazione dal titolo di uno dei libri più intriganti e importanti di Albert Hirschmann, uno dei massimi pensatori del Novecento. Cfr. **Hirschmann A.** (1979), *Le passioni e gli interessi: argomenti politici in favore del capitalismo prima del suo trionfo*, Feltrinelli, Roma

[2] **Zanella E.** (2015), *Professione Fundraiser. Ruolo, competenze, strumenti e tecniche*, F. Angeli, Milano (pp. 55-59)

[3] Elena ed io ci confronteremo ancora pubblicamente su questi temi nel corso del seminario "[Modelli di funding degli enti non profit: strategie di fundraising e accesso ai fondi europei](#)" organizzato a Bologna il 9 e 10 maggio p.v. da **Eurosportello**, struttura di missione di Confesercenti che da anni organizza utili corsi su finanziamenti europei ed europrogettazione.

[4] Questo terzo tema di interesse l'ho affrontato a più riprese in questo blog nel 2015 e da ultimo il 20 gennaio us. Una menzione particolare, ovviamente, merita l'intervista che Elena mi ha gentilmente rilasciato per il [post del 10 ottobre 2015](#).

Molte delle riflessioni personali le ho riportate nella Nota didattica "**Approccio strategico ai fondi europei. Il percorso analitico per la formulazione della 'matrice di finanziabilità' delle organizzazioni**" (Nota 4/2016) disponibile nell'area "**Open Library**" del blog