

Fund raising per le biblioteche italiane. Opportunità ed esperienze

a cura di Giovanni Di Domenico,
Roma, Associazione italiana
biblioteche, 2008, p. 181,
ISBN 978-88-7812-192-8, € 25,00

Da qualche tempo si assiste in Italia ad una vera e propria esplosione di interesse verso il fund raising ed i temi ad esso connessi. La percezione di molti enti ed organizzazioni che operano nel settore culturale è che la promozione ed il sostegno alla cultura siano messi a serio rischio dalla crisi finanziaria e dalla mancanza di fondi sufficienti. Questa consapevolezza ha portato, soprattutto nelle biblioteche, alla necessità di cercare sostegno economico al di là dei canali tradizionali, ormai considerati inadeguati. Tuttavia, per quanto se ne parli diffusamente, sono ancora pochi i casi di istituzioni culturali che hanno scelto fonti di finanziamento alternative a quelle pubbliche.

Giovanni Di Domenico, con il volume *Fund raising per le biblioteche italiane*, oltre ad aggiornare la letteratura professionale, scarsa nel settore, ha offerto un contributo stimolante attraverso l'analisi dei dati e delle esperienze di più biblioteche. La sua pubblicazione mette in evidenza, alla luce di questa cronica mancanza di risorse finanziarie, quanto sia necessario, per i bibliotecari, porsi un interrogativo fondamentale e cioè se la raccolta di fondi può diventare uno strumento essenziale per il futuro stesso delle biblioteche.

Questo volume rappresenta una buona base di partenza per acquisire informazioni sul tema in questione grazie anche alle interviste fatte direttamente ai direttori di bi-

blioteche interessati alla sostenibilità economico-finanziaria delle loro strutture.

La pubblicazione si divide in quattro parti, la prima è dedicata alle interviste ai responsabili di biblioteche o di esperti nel settore, la seconda al ruolo delle fondazioni bancarie, la terza al ruolo delle imprese ed infine la quarta al quadro normativo e fiscale.

La prima parte è quella che, a mio avviso, desta le maggiori riflessioni e spunti professionali. Prendendo in esame le interviste fatte ai direttori delle biblioteche nazionali centrali di Roma e di Firenze emerge che anche istituzioni di grande importanza, come quelle citate, hanno non poche difficoltà nel reperire fondi esterni, specie se la ricerca è limitata a soggetti privati di comprovata serietà. Appare chiaro che solo grazie ad un paziente lavoro di comunicazione, di coinvolgimento e di legittimazione della *mission* che si intende raggiungere è possibile la concretizzazione di attività di fund raising con l'opportunità anche di pianificazioni sistematiche. Inoltre, nelle biblioteche citate ha preso sempre più forma l'idea di promuovere attività legate alla promozione di servizi, di pubblicazioni, di oggettistica, di concessione dei locali per eventi e cene e di marketing in generale che permettono entrate "autogenerate".

Il caso invece del Consorzio Sistema bibliotecario Nord-Ovest di Rho, i cui soci sono 35 comuni dell'area metropolitana che gravita attorno a Milano, è il più emblematico di tutti perché l'intervista è fatta direttamente al *fundraiser* del Consorzio, Maximiliano Polvizzi, che mette in evidenza le caratteristiche necessarie per otte-

neri fondi: "...non si fa fund raising per sanare o integrare un bilancio raccapricciantelo... Il fund raising è una voce in uscita. Guadagnare 100, significa averne spesi 200. Inoltre fare fund raising non vuol dire reperire soldi, ma iniziare un discorso di relazione, immagine, visibilità, condivisione di contatti... Una biblioteca che decide di fare fund raising vedrà i risultati dell'attività non prima di tre anni... Raggiungere uno sponsor, fidelizzarlo e acquisire la sua fiducia costa...". Inoltre, Polvizzi spiega in maniera dettagliata come si svolge l'iter di reperimento fondi, come conquistare la fiducia di un'impresa e soprattutto come dare continuità ad un rapporto di successo. Secondo Polvizzi, ancora, il bibliotecario che voglia avvicinarsi al fund raising non deve avere ti-

more di chiedere perché è la "buona causa" a giustificare la richiesta e inoltre deve partire dai contatti fra amici e conoscenti e non mirare a grandi industriali e banche. Infatti, se non si è presentati o non si conosce qualcuno, è improbabile accedere ai finanziamenti che, in alcuni casi, sono decisi a priori senza conoscere il progetto cui sono destinati. La seconda parte, come già detto, è dedicata al ruolo svolto dalle fondazioni bancarie e riguarda il periodo compreso fra il 2002 e il 2006. Si nota come la maggiore concentrazione delle fondazioni (o meglio quelle con maggiore disponibilità) è nel nord-ovest. Queste fondazioni sono di origine bancaria in quanto eredi di attività svolte dalle Casse di risparmio e di Banche del monte e sono senza scopo di lu-

cro, operando prevalentemente nel settore "Arte, attività e beni culturali". Dall'analisi della prima tabella che riguarda la distribuzione dei finanziamenti erogati dal 2002 al 2006 emerge chiaramente che il settore "Arte, attività e beni culturali" raccoglie il 30,7%, con una netta prevalenza rispetto agli altri settori. Le altre due tabelle invece dimostrano che se il numero degli interventi, nel periodo considerato, è progressivamente aumentato, al contrario la quantità dei finanziamenti è sostanzialmente diminuita, passando dal 41,3% del 2002 al 37,8% del 2006, con evidenti effetti negativi nel settore.

Nella terza parte sono riportate le interviste ai manager delle imprese coinvolte nell'attività di fund raising. Risulta evidente la necessità, per le biblioteche interessa-

te, di intraprendere un progetto che comporti dei vantaggi reciproci attraverso elementi quali: ritorno d'immagine, potenzialità comunicativa, capacità di muovere il pubblico ma anche bontà del progetto presentato, sua sostenibilità e replicabilità. Inoltre i dirigenti delle biblioteche, secondo gli intervistati, una volta ottenuto il contributo, dovrebbero procedere a fornire all'azienda finanziatrice resoconti, analisi dei risultati e tutto quello che serve per coinvolgere il partner nell'evoluzione del piano finanziato dandogli sempre la percezione di essere parte integrante del progetto culturale, suscitando il suo interesse ma soprattutto, se possibile, creando una fidelizzazione duratura. La quarta parte infine offre un quadro dei principali strumenti normativi e fiscali

della raccolta dei fondi in biblioteca. Le norme riportate non riguardano solo il settore dei beni librari, essendo riportate a più ampio spettro e sono in stretta relazione con la tipologia di biblioteca che se ne può avvalere. Questa importante parte della pubblicazione, oltre a fornire l'occasione di orientarsi tra le disposizioni in vigore, permette di sfruttare al meglio quello che la legislazione vigente consente di fare nel campo del fund raising.

Alla luce di quanto letto potremmo azzardare l'ipotesi che, per le biblioteche italiane e per chi vi lavora, sia giunto il momento, nel settore della raccolta fondi, di passare dalle teorizzazioni alle sperimentazioni perché i tempi e le necessità delle stesse biblioteche lo richiedono con forza. Questo non dovrebbe essere solo un auspicio ma un vero e proprio imperativo.

Francesca Savoca

savocaf@hotmail.com