

K.A. Thompson
K.N. Jennings

More than a thank you note. Academic library fundraising for the dean or director

Oxford, Chandos publishing, 2009 ("Chandos information professional series"), p. 202, ISBN 978-1-84334-443-8

Il saggio tratta del fund raising nelle biblioteche accademiche, argomento molto attuale, ma poco documentato nella letteratura professionale italiana, salvo nella interessante raccolta di esperienze *Fund raising per le biblioteche italiane: opportunità ed esperienze* a cura di Giovanni Di Domenico (Roma, AIB, 2008), e recentemente nel convegno "Verso un'economia della biblioteca" (Milano, Palazzo delle Stelline 11-12 marzo 2010). La pubblicazione nasce da esperienze concrete delle due autrici e fornisce una visione a tutto tondo del fund raising, esaminando tutti gli elementi del contesto: il fundraiser, lo staff della biblioteca, le modalità di coinvolgimento, gli "amici della biblioteca", la commissione, gli utenti, la comunità universitaria, l'amministrazione, la centralità dei donatori, le ragioni per le quali reperire finanziamenti e infine il finanziatore con le proprie attese. L'analisi è corredata, capitolo per capitolo, da una serie di esercizi volti a rendere concreta l'esposizione. Solo alcuni esempi sono riferibili esclusivamente all'ambiente americano, così come alcune delle cifre raccolte dalle autrici (60.000/250.000 US\$ e più) possono essere difficilmente raggiunte dalle biblioteche italiane, nelle quali queste esperienze sono agli inizi. In generale le riflessioni sono, però, larga-

mente esportabili e declinabili nelle nostre realtà.

La ragione per la quale le biblioteche cercano finanziamenti è legata soprattutto a necessità contingenti. Anni fa le prime iniziative si limitavano principalmente ad acquisire gli "amici della biblioteca", ma gradualmente è emersa la necessità di reperire ulteriori risorse. Sono sorte reti di biblioteche volte a promuovere la cultura del fund raising e gruppi di ricerca tra i quali Certified fund raising executives (CFREs) di cui fanno parte anche le autrici, Development Officers of Research and Academic Libraries (DORAL) e Academic Library Advancement and Development Network (ALADIN), per ricordarne solo alcune.

Prima di proporsi all'esterno è necessario condividere con tutto il personale un progetto strategico che espliciti la vision e la mission della struttura ed effettui una accurata analisi del contesto e delle prospettive. Una SWOT analisi, di cui viene proposto un esempio in appendice C, può essere di estremo aiuto in questa fase per capire quali punti di forza valorizzare o quali punti di debolezza migliorare. Identificare ad esempio le specificità della propria biblioteca che la rendono "unica" e quindi appetibile per i donatori anche per acquisire visibilità è un aspetto da tenere in considerazione. È anche necessario specificare in questo documento in che modo le sovvenzioni verranno utilizzate, poiché i sostenitori sono più motivati a donare o sponsorizzare se aderiscono ad un progetto specifico. Il piano di sviluppo servirà anche ad indirizzare il lavoro e a misurare i risultati raggiunti. Indicherà anche dati concreti come il totale dei fi-

nanziamenti raccolti in passato, con indicazioni dei donatori, degli importi e dei progetti realizzati grazie ad essi, lista degli obiettivi da raggiungere con indicazione delle priorità, eventi, budget e campagne da realizzare. Interessante il capitolo relativo al coinvolgimento di tutto il personale, compresi i volontari, gli studenti che lavorano per la biblioteca e il personale meno qualificato, che spesso è il primo che accoglie chi entra in biblioteca e non può quindi che essere coinvolto per non invalidare i risultati di una campagna o di un progetto. Nella situazione migliore il fundraiser della biblioteca sarà un professionista certificato. Questo non è sempre possibile nelle nostre realtà, tuttavia le osservazioni fatte su questa figura professionale sono utili per capire come muoversi, che atteggiamenti adottare e quale lavoro effettuare all'interno dell'istituzione e verso l'esterno. La collaborazione con il fundraiser è essenziale.

Questa persona deve essere di principi, positiva, creativa e capace di ascoltare, poiché chi dona o supporta deve ricevere adeguata attenzione alla finalità per la quale dona. Deve anche saper effettuare una valutazione di costi/benefici per soppesare se un investimento di tempo sia produttivo.

Coinvolgere gli utenti nelle attività della biblioteca e prestare attenzione ai singoli bisogni è importante non solo per adeguare la biblioteca alla domanda, ma anche per individuare desiderata insoddisfatti e eventualmente disponibilità a supportare anche economicamente singole iniziative. Per fare questo le autrici suggeriscono che il direttore di biblioteca si fermi un po' di tempo (un paio

di ore alla settimana) in modo sistematico in sala di lettura, in modo da conoscere e ascoltare i frequentatori abituali.

Particolare attenzione deve essere indirizzata alla vita del campus. Ovviamente alcuni degli esempi forniti (ad esempio attività sportive, feste ecc.) sono più specifiche per i campus statunitensi che per noi.

La pubblicazione è utilmente corredata dell'elenco degli acronimi sciolti, una bibliografia ragionata su periodici da tenere monitorati, siti, una selezione ragionata di articoli pertinenti e recenti sul fund raising per le biblioteche e infine alcune pubblicazioni sul fund raising non specifiche per le biblioteche. Termina con una serie di appendici cui si viene puntualmente rinviati durante la lettura del libro e che ne costituiscono parte integrante: un modello di scheda in cui annotare informazioni sui contatti avuti con finanziatori, un esempio di analisi SWOT – cui abbiamo accennato –, un esempio di codice etico cui attenersi e facsimili di moduli.

Il saggio è molto documentato e, come si è detto, affronta il tema del fund raising nelle biblioteche accademiche, considerandone tutti i principali punti di vista. La lettura è utile sia per chi inizia l'esperienza di fundraising, poiché mette in evidenza l'intero contesto e tutti gli aspetti da non tralasciare e comportamenti concreti da tenere, sia per chi già pratica questa attività e vuole confrontarsi con altri, perché la narrazione è frutto dell'esperienza di molti anni ed offre molti spunti di riflessione.

Alessandra Citti

Biblioteca Polo di Rimini
Università di Bologna
alessandra.citti@unibo.it