

# Funding models degli enti non profit e opportunità di finanziamento europee

Category: Stay inspired (sharing ideas)

written by Antonio Bonetti | May 30, 2015



*'I will study  
and prepare,  
and someday  
my opportunity  
will come'*

***Abraham Lincoln***

# Una storia di due blog

Questa, prendendo a prestito il titolo del mio libro preferito di Dickens, '*A tale of two cities*', è una storia di due blog. Quello di [Elena Zanella](#) – una figura assolutamente di spicco nel panorama italiano degli esperti di *fundraising* – e questo animato dallo scrivente che, da anni, si occupa di sviluppo locale e politiche e fondi dell'UE.

La storia inizia la scorsa estate quando Elena Zanella e il sottoscritto avviano un interessante scambio di vedute sugli enti non profit in Italia, sui loro modelli di *funding* e su possibili idee per migliorarli, combinando meglio attività di raccolta fondi da privati e di accesso ai fondi europei.

Alcune mie considerazioni su "*come raccogliere in Europa*" formulate in questo blog lo scorso anno – segnatamente nel [post del 15 luglio 2014](#) e nel [post del 15 settembre 2014](#) – sono state "accolte" da Elena nel suo pregevole volume "[Professione Fundraiser](#)" da poco pubblicato dalla Franco Angeli [1].

In questa sede mi limito a ricordare i due aspetti da cui, fondamentalmente, sono partito per formulare alcune riflessioni personali sui modelli di *funding* degli enti non profit in Italia:

- tutte le organizzazioni dovrebbero sviluppare un approccio strategico alla ricerca di fondi europei e all'europrogettazione. Seguendo un approccio estemporaneo "bando per bando" si rischia solo di disperdere risorse piuttosto che raccoglierne di nuove,
- la difficoltà degli enti non profit italiani a sviluppare un siffatto approccio strategico ai fondi dell'UE desta una certa sorpresa, dal momento che diversi enti non profit, a partire dai primi anni del nuovo secolo, hanno saputo sviluppare strategie di comunicazione sociale e di raccolta fondi da privati davvero professionali ed efficaci.

Due semplici domande su cui riflettere, quindi, sono:

- gli enti non profit italiani possono sviluppare strategie di *funding* più articolate in cui, muovendo dalle lezioni dell'esperienza della raccolta fondi da privati, inseriscono anche efficaci strategie di accesso ai fondi europei?
- come si può fare?

## **A Milano, a fine giugno, una tappa importante di questo utile confronto interprofessionale**

A mio modesto avviso la prima domanda di cui sopra ha come risposta un netto sì. Non sarà facile e bisognerà tenere conto dell'estrema "varietà" di tipologie di enti non profit in Italia, ma certamente gli enti non profit possono migliorare le strategie di accesso ai fondi dell'UE e possono combinarle efficacemente con quelle di raccolta fondi da privati.

La risposta alla seconda domanda è più complessa da formulare – e da mettere in pratica – ma è ormai tempo che gli enti non profit italiani avviino un percorso di ulteriore crescita cognitiva e di sperimentazione per migliorare i loro modelli di *funding*, rafforzando in particolare la capacità di valorizzare adeguatamente le risorse finanziarie dell'UE.

Sulle risposte da dare alle domande di cui sopra, fortunatamente, prosegue l'interessante scambio di pareri fra Elena Zanella e chi scrive, professionisti con un diverso *background*, ma con la comune passione di cercare soluzioni nuove e più efficaci/efficienti a vecchi e nuovi problemi sociali.

Una tappa importante di questo confronto ci sarà a Milano il 29 e 30 giugno prossimi, in quanto Elena ed io saremo gli animatori/formatori di un interessante [workshop](#) organizzato da [Europortello](#) – struttura di missione della Confesercenti che da anni organizza pregevoli corsi sui finanziamenti dell'UE e

sull'europrogettazione – in cui, appunto, terremo delle docenze (basate soprattutto su casi ed esercitazioni concrete) e, soprattutto, “ragioneremo a voce alta” su questi temi [2].



“Ragioneremo a voce alta” in quanto il nostro intento – e quello di dirigenti e staff di Eurosportello – è non tanto di indottrinare i partecipanti sui finanziamenti dell’UE, sull’europrogettazione

e sulle strategie di raccolta fondi da privati, quanto di coinvolgerli davvero in un dibattito aperto su come cercare di combinare strategie di accesso ai fondi dell’UE e campagne di *fundraising* da privati, al fine di migliorare il modello generale di *funding* degli enti non profit italiani.

In sintesi, per valorizzare meglio le opportunità di finanziamento europee, io direi di iniziare facendo tesoro del monito di Lincoln. Iniziamo studiando e preparandoci bene ad affrontare la sfida, e certamente qualche buona opportunità verrà.

\*\*\*\*\*

[1] Zanella E. (2015), *Professione Fundraiser. Ruolo, competenze, strumenti e tecniche*, Angeli, Milano

[2] Il workshop “**MODELLI DI FUNDING DEGLI ENTI NON PROFIT: strategie di fundraising e accesso ai fondi europei**” si terrà a Milano il 29 e 30 giugno. Per maggiori informazioni si rimanda alla presentazione disponibile sul portale di Eurosportello.

