

Fundraising Virtual Hub: passione, professionalità e

■ ■

Category: Stay informed

written by Antonio Bonetti | January 15, 2016



*“Se tu hai una mela e io ho una mela,
e ce le scambiamo,
allora tu e io abbiamo sempre
una mela per uno.*

*Ma se tu hai un'idea
ed io ho un'idea,
e ce le scambiamo,
allora abbiamo entrambi due idee”*

George Bernard Shaw

Fundraising Virtual Hub (FVH) è un network professionale che nasce da una felice intuizione di [Elena Zanella](#) sull'opportunità di riunire professionisti che da anni si occupano di comunicazione, pianificazione strategica e raccolta fondi per le organizzazioni del terzo settore e per

le imprese a vocazione sociale.

In misura crescente, almeno questa è la mia convinzione, servizi e strumenti di lavoro che si mettono in campo a favore delle organizzazioni senza scopo di lucro, si possono applicare, con i dovuti adattamenti del caso, anche agli operatori pubblici e, per certi versi, anche alle “imprese private responsabili” realmente orientate alla creazione di “valore condiviso”. [1]

Come ha rimarcato **Elena**, fondatrice e motore di questo network professionale, nel suo [post di presentazione](#) (post datato 8 gennaio che anticipava il Comunicato Stampa pubblicato anche su [VITA Magazine](#)) e nella [landing page](#), “nel **FVH** ci sono persone e imprese unite da un valore preciso: **la passione per il proprio lavoro e la professionalità riconosciuta nel proprio ambito di competenza**”.



In sostanza le cose importanti le ha già dette **Elena**... Ciò che unisce questi professionisti (elencati nel Comunicato Stampa e presentati nella [landing page di FVH](#)) è

la loro passione (direi la passione per lavori fatti bene, ma anche la loro passione civile) e la loro professionalità.

I due cardini sono davvero passione e professionalità. Io qui cosa potrei aggiungere su **FVH** senza essere troppo retorico? Facciamo così. **Vi parlo delle mele e delle idee** (ringraziando ovviamente il genio di **G.B. Shaw**).

I membri di questa comunità professionale hanno background e percorsi professionali alquanto variegati.

A mio modesto avviso la diversità di esperienze e di professionalità che si mettono in campo è un valore aggiunto

per almeno due motivi:

- sono meno forti quelle spinte competitive abbastanza tristi del tipo *“la mia idea è più bella della tua”*. La mia esperienza è che quando professionisti con background diversi guardano a una mela o a una idea riescono a essere più facilmente tolleranti della *“visione”* dell'altro su quella mela o su quella idea. Invece, anche se spesso non si parla in pubblico di certi comportamenti un po' infantili, quando colleghi di una stessa professione si mettono a lavorare insieme, spesso accade che, invece di scambiarsi delle idee, si tirano le mele l'un contro l'altro;
- tante esperienze professionali diverse, in questa comunità, possono contribuire ad arricchire e completare la professionalità di ciascuno. In altri termini, anche in questa comunità, *mutatis mutandis*, vale il principio che **Frans Johansson** ha battezzato *“the Medici Effect”*. Le innovazioni intersettoriali che maturano da conoscenze ed idee emerse in culture e ambiti disciplinari diversi sono quelle più feconde come, secondo Johansson, ha dimostrato l'esperienza dei Medici a Firenze, che chiamando a servizio scienziati e artisti impegnati in diversi campi, resero possibile la creazione di un autentico *“ecosistema innovativo”* in cui convergevano tanti saperi multi-disciplinari e l'avvio del Rinascimento italiano. [2]

Questa comunità, inoltre, 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. Ma di questi ne vorrei parlare con più calma in un altro post prossimamente. [3]

Per concludere vorrei ricordare come **Elena** mi presentava con semplicità questa sua idea di un network professionale. Più o meno mi diceva: *“vorrei mettere insieme un gruppo di professionisti di cui ho stima e con cui ho avuto già modo di*

lavorare bene insieme".

E quindi, **Elena**, grazie per avermi dato una così gradita attestazione di stima.

[1] **Porter M.E., Kramer M.R.** (2006), *“Strategy and society: the link between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility”*, Harvard Business Review, 84, No 12

Porter M.E., Kramer M.R. (2011), *“Creare valore condiviso. Come reinventare il capitalismo e scatenare un'ondata di innovazione e crescita”*, Harvard Business Review Italia, gennaio/febbraio

[2] **Johansson F.** (2006), *The Medici Effect: what elephants and epidemics can teach us about innovation*, Harvard Business Review Press, Harvard (MA)

[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 Roma il 25 e 26 febbraio p.v. da [Eurosportello](#), struttura di missione di Confesercenti che da anni organizza utili corsi su finanziamenti europei ed europrogettazione.