

Pochi giorni fa a Milano (esattamente il giorno della prima assemblea straordinaria della [nuova Associazione Italiana Fundraiser](#)) masticando chi una caprese scondita e chi una pizza un po' acquosa, ho avuto la fortuna e il piacere di pranzare con [Natascia](#), [Luciano](#) e [Davide](#), tra le locomotrici della divulgazione del fundraising in Italia.

Tra tante chiacchiere tra il serio e il faceto, abbiamo dedicato qualche minuto a discutere un tema su cui scommetto che anche tu avrai ragionato. Riassumo così: **“Cosa manca alla nostra piccola organizzazione non profit perché le cose funzionino a dovere?”**. La risposta o le risposte possono essere scomode e fastidiose. Ti sarà capitato di concentrarti sui particolari e man mano scoprire che la questione era molto ma molto più ampia, che a mancare non erano dettagli, ma intere parti della tua organizzazione. Riprendo e sintetizzo quanto esposto da Luciano, cioè che se osserviamo dall'alto l' “organizzazione tipo” (profit o non profit), dovremmo trovare queste aree:

- **produzione** (di beni, di servizi ...) -> c'è sempre
- **vendite** -> spesso manca o è troppo artigianale
- **marketing** -> normalmente, non esiste o è terribilmente discontinuo
- **management** -> c'è, ma mancano i manager (cioè, nei consigli direttivi ci son persone che si danno da fare - a volte forse anche oltre le proprie possibilità - ma mancano di esperienza specifica nelle dinamiche della gestione delle organizzazioni)

e poi in cima a tutto

- **ricerca e sviluppo** -> di solito non c'è e non si sa neanche cosa sia

Tu magari dirai: “Ok, ma tutto questa roba ci serve poi? Siamo un piccolo ente non profit che lavora nel locale, facciamo meglio che si può!”

Direi che la risposta è: se vi va bene essere e fare come ora, ok! **Ma se vuoi che la tua organizzazione persegua la propria mission meglio di come lo fa oggi, bisogna rifletterci sopra.**

Io la metto sul piano degli “orizzonti temporali”: produrre e vendere è il breve e brevissimo termine. Il marketing è il medio-lungo periodo. La ricerca e sviluppo sono il lungo o lunghissimo tempo. Per quel che ho visto e vedo, non si guarda oltre il medio-lungo periodo, dove “medio-lungo” sta a significare 3-4 mesi.

Quindi, facendola semplice semplice: accontentandosi dell'oggi e del “va bene come viene” si resta con gli occhi puntati sui piedi anziché sui traguardi che sarebbero raggiungibili con un approccio culturale e organizzativo più sviluppato. E **il fundraising: credo che venga, anzi che dovrebbe venire, dopo tutto questo!**

E la tua piccola organizzazione non profit, quanto lontano guarda? Insomma, cosa manca perché tutto funzioni a dovere?

Confrontiamoci nei commenti!

Condividi generosamente su

- [Fai clic per condividere su Facebook \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic qui per condividere su Twitter \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic qui per condividere su LinkedIn \(Si apre in una nuova finestra\)](#)

- [Fai clic per condividere su WhatsApp \(Si apre in una nuova finestra\)](#)
- [Fai clic per condividere su Telegram \(Si apre in una nuova finestra\)](#)