

Torna la rubrica *#inpratica*. Che cosa ci trovi? **Approfondimenti pratici su aspetti importantissimi per sviluppare e gestire la tua piccola organizzazione non profit**, girando sempre nei pressi del tema a noi più caro su tutti: il fundraising!

Questo articolo è un'intervista/scambio che ho avuto con **Eugenia Montagnini di Excursus + Società Benefit**, grande esperta in **funding mix e opportunità di finanziamento per enti del terzo settore**. Svolge questa attività assieme allo staff di Excursus +.

Il panorama dei bandi in Italia è in grandissimo fermento: per la tua piccola organizzazione le opportunità da cogliere ci sono, ma per farle tue **ti servono un orientamento strategico corretto e la "guida operativa" adatta**.

Ringrazio quindi Eugenia di questo prezioso contributo. E ora... buona lettura!

- Riccardo -



Ciao Eugenia, mi fa piacere incontrarti! Qui su Fundraising Km Zero come sai parliamo di raccolta fondi per le piccole organizzazioni non profit. Per il 95% del tempo parliamo di fundraising, ma ogni tanto una scappata nei territori limitrofi male non fa!

Infatti, moltissime piccole organizzazioni e moltissimi fundraiser si occupano abitualmente di cercare finanziamenti per progetti e servizi, tipicamente rispondendo a dei bandi.

Ora, vengo alla prima domanda: qual è il punto di partenza giusto per partire a fare progettazione? C'è chi parte da un'idea. C'è chi parte da un mero bisogno finanziario. C'è chi parte da un servizio già esistente, o da un'attività in corso. C'è chi fa "progettificio", cioè vede un'opportunità e partendo da quella ci sviluppa attorno un progetto. Ti chiedo quindi: in linea di massima, c'è un "punto zero" più sensato da cui partire?

Si, c'è: è il bisogno finanziario connesso a un progetto, inquadrato all'interno del contesto organizzativo che lo esprime.

Ogni bisogno finanziario va riletto alla luce dei valori, della vision e della mission di quella specifica organizzazione.

In altre parole, un bisogno finanziario deve essere sicuramente correlato a un'idea progettuale, al progetto o al servizio da cui scaturisce e ai beneficiari/stakeholder a essi connessi.

Nella ricerca di finanziamenti, così come nell'attivazione di un'azione di fundraising, **l'input iniziale, è (o dovrebbe essere...) il progetto/servizio che deve essere avviato o consolidato, perfettamente coerente con la mission originaria dell'ente.**

E il progetto o il servizio, da dove nascono? Da un bisogno, sempre! è necessario che chi cerca conosca bene il bisogno ma anche l'organizzazione e il contesto di cui è espressione.

Ok, questo è chiarissimo ed è pure importante ribadirlo. In giro si vedono moltissime organizzazioni che hanno attivi progetti e servizi poco omogenei e poco coerenti con la vocazione iniziale dell'ente. Questo a livello aziendale è un tipico punto debole... ma andiamo avanti. Eugenia, quindi, a partire da questo "punto zero", che ruolo ricoprite tu e i tuoi colleghi per le organizzazioni con cui lavorate?

Lo spirito che ha animato il [Bando nella Matassa](#) più di cinque anni fa è: servire i cittadini aiutando le organizzazioni non profit a rendere sostenibili progetti che esprimono la loro l'identità profonda.

Abbiamo iniziato ad appassionarci alle idee, ai progetti già avviati, ai servizi delle organizzazioni con cui lavoravamo.


A volte c'era un'idea coerente con la mission, oppure una sperimentazione, che necessitavano di risorse economiche per prendere forma. Altre volte ne avevano bisogno per svilupparsi oppure per continuare a esistere.

Il punto focale era sempre rispondere ai bisogni reali espressi da un gruppo di persone, di una comunità, di un territorio. Le loro storie e i loro volti dovrebbero sempre accompagnarci nella ricerca di opportunità nuove.

E quindi, come avete deciso di accompagnare gli enti non profit nel loro percorso?

Abbiamo scelto di creare un enorme archivio consultabile di bandi. Il database via via è diventato sempre più ricco. Volevamo affiancare in modo esaustivo i clienti, permettendo a loro di concentrarsi sui progetti, non perdendo tempo nel monitoraggio delle opportunità di finanziamento: a questo ci abbiamo sempre pensato noi!

La ricerca dei bandi è diventata sistematica a tal punto che nell'oggi il *Bando nella matassa* raccoglie tutti i bandi pubblicati che riguardano il territorio italiano e le organizzazioni italiane che lavorano in Italia, ma anche all'estero. Gli enti finanziatori monitorati - ben più di mille - sono dunque nazionali e internazionali, pubblici e privati: dalla Commissione Europea alle corporate foundation estere.

I bandi sono tantissimi: da inizio 2019 al 1° aprile, ne abbiamo catalogati già 1037. 

Fin qui io ho usato in modo abbastanza generico la parola "bandi": ma, fare progettazione e ricerca di finanziamenti, è solo "andare per bandi"?

Il nostro mantra è che ogni progetto ha una sua identità. Dunque necessita anche di strumenti adatti di finanziamento.

Ci sono progetti che per il loro carattere più o meno innovativo possono prendere forma attraverso un bando, oppure bussando alla porta di una fondazione che eroga a sportello. Oppure, interpellando una banca per accedere alla finanza di impatto. O ancora, coinvolgendo la nostra community in una campagna di raccolta fondi o un crowdfunding.

Questi e altri strumenti di finanziamento vanno scelti alla luce dell'obiettivo finanziario e progettuale che si deve raggiungere. Lo strumento non può mai venire prima del resto. Ancora una volta: si parte dal progetto!

Chiarissimo. Ma allora qual è la metodologia che indicate alle piccole organizzazioni con progetti validi da finanziare?

Con *Il Bando nella Matassa* abbiamo fatto la scelta di specializzarci nel monitoraggio bandi, ed è questa la strada principale che indichiamo: le opportunità per le organizzazioni non profit, piccole, medie o grandi che siano sono numerose, oggi come non mai.

Anche noi stessi ci inseriamo però in un quadro logico più ampio: il metodo che perseguiamo, e che promuoviamo fortemente, è quello del *funding mix*. In altre parole, utilizzare più strumenti in

contemporanea per raggiungere l'obiettivo.

Aspetta, non so bene come vuoi continuare il discorso, ma su questo punto mi viene spontanea una domanda/intervento, un po' e un po'! In teoria, tanto i progettisti che i fundraiser dovrebbero ricercare risorse su progetti, o su servizi. Nella pratica, in giro vedrai anche tu che nelle aziende non profit questi due mondi così vicini, sembrano distanti anni luce uno dall'altro, davvero non comunicanti. Ma il tutto è un bel controsenso. Tu che ne dici?

Se partiamo dal presupposto che è dal progetto che dobbiamo partire per cercare un finanziamento (e non dal generico bisogno di soldi!), allora è strategico che chi cerca i finanziamenti lavori in sinergia con chi è impegnato sul progetto, nella sua fase di progettazione così come in quella della realizzazione.

Già questo non avviene. Ma la cosa incredibile in effetti è che...

oltre a far riferimento ad aree distinte dell'organizzazione, **in molte organizzazioni fundraiser e progettisti non comunicano fra loro!**

Chi progetta dovrebbe interloquire continuamente con chi cerca finanziamenti, di qualsiasi genere essi siano, per cogliere al meglio tutte le opportunità che enti finanziatori e donatori possono effettivamente offrire.

Ma è proprio così: la progettazione può essere messa in leva in chiave di fundraising, e il fundraising può essere messo in leva in chiave di progettazione...

Sì, questa sarebbe la forma più semplice e naturale di funding mix. Stesso progetto e strumenti differenti di finanziamento, a partire da un lavoro congiunto di fundraiser e progettisti.

Come siamo d'accordo! Scusa la parentesi, ma... ci voleva! Allora, torniamo al funding mix. Qui abbiamo un pubblico molto esigente, che odia le astrazioni e brama la pratica. Dunque, puoi fare qualche esempio per chiarire ulteriormente di che tipo di approccio stiamo parlando?

Certo, i bandi sono una via maestra, che deve cercare sinergia con altre modalità: ad esempio l'erogazione a sportello; campagne di corporate fundraising - soprattutto nel caso degli eventi e delle manifestazioni; la la finanza d'impatto...

Noi partiamo dai bandi, ma non ci fermiamo qui. Il motivo principale? Purtroppo, i bandi non vengono pubblicati quando ne abbiamo bisogno!

Il secondo motivo è questo: **ogni organizzazione deve cercare il bando giusto**, quello effettivamente percorribile a partire dagli obiettivi definiti dall'ente finanziatore, che devono combaciare con quelli del progetto per cui stiamo cercando un finanziamento. Ma non sempre il bando giusto è disponibile, a volte neanche in tempi medio-lunghi.

E visto che la strada del *progettificio* non è consigliabile, esplorare le alternative possibili limitrofe ai bandi è chiaramente da percorrere!

Ottimo. Basta che non mi rubiate il lavoro! □ Scherzo...

Parliamo adesso di una parte specifica del lavoro dei progettisti di specializzati o "amatori". In questa seconda condizione vedo molti colleghi impegnati nel fundraising di

una piccola organizzazione.

Parliamo del monitoraggio bandi di per sé: per farla breve, come risparmiare tempo e arrivare al sodo, cioè alle migliori opportunità?

Un buon monitoraggio dei bandi, una volta che sappiamo con precisione cosa stiamo cercando, parte dal database delle opportunità: cercare su siti differenti è una perdita di tempo, non c'è dubbio!

Poter consultare un unico database navigabile per criteri di ricerca (settori di interesse, aree geografiche, date di scadenza...) e costantemente aggiornato è la soluzione ideale per chi è estremamente impegnato e già concentrato su 100 fronti... penso che molti tuoi colleghi fundraiser si riconosceranno in questa descrizione!

Quindi, **è proprio il database bandi il primo strumento di supporto.** [Un database di bandi navigabile e sempre aggiornato semplifica il lavoro, azzerando o quasi i tempi di ricerca](#), porta l'attenzione solo sulle opportunità effettivamente interessanti per l'organizzazione non profit. Diversamente, le ore da dedicare diventano talmente tante che anche il solo monitoraggio diventa un intero lavoro di per sé!

Secondo aspetto: **il monitoraggio bandi è un lavoro senza fine.**

Alcuni bandi vengono pubblicati ciclicamente e addirittura ne viene data comunicazione prima ancora della pubblicazione. Invece, parecchi altri vengono pubblicati senza alcun preavviso, e molto spesso il tempo che intercorre dalla pubblicazione alla data di scadenza è breve.

Terza e ultima indicazione: **non fermarsi mai al primo bando trovato!** Una volta *spacchettato* in differenti azioni, uno stesso progetto può essere finanziato attraverso più bandi, purché pubblicati da distinti enti erogatori.

Riprendendo dunque le parole di *Alice nel Paese delle meraviglie*: è sempre l'ora del tè, non c'è mai tempo per lavare le tazze... noi possiamo dire che è sempre l'ora dei bandi e non c'è tempo per interrompere il monitoraggio!

Grazie Eugenia, credo che in molti adesso metteranno la testa sui bandi con più chiarezza e anche col cuore più leggero!

Avanti tutta!



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 \(Si apre in una nuova finestra\)](#)