

Bilanci. Entrate in calo nel primo semestre dell'anno: cedono anche le donazioni

La spending review degli enti

Elio Silva

I donatori fedeli reggono, ma hanno minore disponibilità rispetto al passato, perché i portafogli si sono assottigliati. I donatori occasionali vacillano, non essendo legati da particolari vincoli di fedeltà ad alcuna organizzazione. E i donatori nuovi? Sono una specie rara, se non addirittura in via di estinzione. Così il piatto piange e le semestrali degli enti non profit (ma anche le aspettative per fine anno, tradizionale periodo di "alta stagione" delle donazioni) si tingono di profondo rosso.

L'ultimo allarme in ordine di tempo è giunto la settimana scorsa dall'Istituto italiano della donazione, che ha presentato a Roma la periodica rilevazione sull'andamento delle raccolte fondi. Nel primo semestre di quest'anno le organizzazioni che hanno incamerato di

nomia civile, che sa e può presentarsi sulla scena come realtà convincente nei servizi resi, conveniente per i cittadini e qualificata da enti terzi. Il nostro istituto, con la sua attività di verifica e monitoraggio, è al servizio proprio di questo non profit virtuoso».

Una prima chiave di lettura, dunque, porta a mettere l'accento sulla crescita, soprattutto attraverso l'offerta di servizi innovativi. Su questa lunghezza d'onda si trova, per esempio, tutto il comparto dell'impresa sociale, che ha esplicitamente intitolato il workshop annuale di Riva del Garda «Fare di più con meno».

Lo stesso motto, però, introduce anche il tema della "spending review", altro filo conduttore delle strategie degli enti per i prossimi mesi. «Finché non sarò con le spalle al muro non accetterò mai la logica di ridurre i servizi o abbassarne la qualità», spiega Rossano Bartoli, segretario generale della Lega del Filo d'Oro, facendosi interprete di una sensibilità largamente condivisa dal management delle organizzazioni. «Per questo dobbiamo concentrarci sulle attività gestionali, dove un approccio ancora più rigoroso rispetto al passato può produrre risparmi importanti». Qualche esempio? «Per chi eroga servizi in più regioni o in Paesi diversi può essere utile un'attenzione molto forte su tutti i servizi affidati in *outsourcing*. Stesso discorso per la gestione di immobili e impianti. Anche una scrupolosa revisione dei contratti può comportare riduzioni di costi».

Quanto alle spese di raccolta fondi, aggiunge Bartoli, «la Lega del Filo d'Oro continua a credere nelle campagne di mailing, ma sta perseguendo più qualità e meno quantità, cioè punta su liste selettive, per ottimizzare il rapporto costi-benefici. Trovare il giusto equilibrio non è, però, un esercizio facile e la soluzione va trovata *ad hoc* per ciascuna organizzazione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

Gli strumenti di raccolta

Le tecniche di fundraising più seguite (% riposte multiple)

Eventi pubblici	52
Raccolta fondi verso imprese	44
Direct mailing elettronico	37
Direct mailing cartaceo	28
Face to face/dialogatori	27
Donazioni online	22
Regali solidali	18
Lasciti testamentari	14

Fonte: Istituto della donazione

PROFONDO ROSSO

Contro la crisi c'è chi punta su servizi innovativi e chi rafforza i controlli sulle attività in *outsourcing* e sui costi di gestione

più rispetto al 2011 sono solo il 14%, mentre il 39% ha visto peggiorare la situazione. I risultati sono decisamente più negativi rispetto al *sentiment* manifestato a inizio anno e, soprattutto, segnano una contrazione netta anche nelle donazioni da privati cittadini, che erano fin qui state la linea Maginot delle entrate degli enti.

La parola d'ordine, ora, è risanare la china nonostante il contesto economico avverso. «L'andamento sempre più negativo delle raccolte - commenta Franco Vannini, coordinatore del comitato associati dell'Istituto della donazione - impone agli enti di pensare allo sviluppo di iniziative sempre più professionalmente adeguate. Non va dimenticato che la crisi deve essere vista anche come un'opportunità di alzare la testa per l'econ-