



INCONTRO PUBBLICO **FUNDRAISING PER LE BIBLIOTECHE? SI PUO' FARE!**

2 anni di esperienza di "Biblioraising":
formazione e start up del fundraising delle biblioteche

***ROMA – 7 dicembre 2017 – ore 16,30
Convention Center La Nuvola, Viale Asia***



Gli obiettivi di biblioraising

- **Formazione** dei bibliotecari
- **Accompagnamento** di alcuni progetti pilota nel dare vita ad attività di fundraising (con art bonus): analisi
ideazione → pianificazione → realizzazione
- **Sensibilizzare** l'ambiente delle biblioteche al fundraising
- **Disseminazione** (buone pratiche; fattori di ostacolo e facilitazione)





Le campagne di raccolta fondi

BIBLIOTECHE/SISTEMI CHE HANNO GIA' AVVIATO CAMPAGNE DI RACCOLTA FONDI	11
Progetti oggetto della raccolta fondi	29
Campagne concluse	2
Campagne in corso o di prossimo avvio	9
Campagne ancora in fase di progettazione	12

Totale obiettivi economici delle 11 campagne attive	156,700 €
Soldi raccolti al novembre 2017 (4 mesi di campagna)	74.900 € (47%)



Il ruolo della comunità delle biblioteche

CAMPAGNE CHE VEDONO IL COINVOLGIMENTO DEGLI UTENTI DELLA BIBLIOTECA COME DONATORI

7

- Bibliocard/membership
- Partecipanti ad eventi
- altre forme di raccolta in biblioteca

CAMPAGNE CHE VEDONO LA PARTECIPAZIONE ATTIVA DI VOLONTARI E PARTNER DELLA BIBLIOTECA NELLE ATTIVITA' DI FUNDRAISING

7

Le aziende (sul territorio) tendono a prestare attenzione alle proposte delle biblioteche più che nella media di altri casi



Biblioraising volano dell'Art bonus

Progetti che prevedono l'uso dell'Art Bonus	32
Progetti già registrati sul sito Artbonus.gov.it	22

Solo in 4 casi su 25 le biblioteche coinvolte avevano già utilizzato l'Art bonus prima di Biblioraising, ma solo in 2 casi avevano raggiunto una raccolta soddisfacente.



Diffusione della cultura del fundraising



SITO
16.000 visitatori da 500 località
diverse; 1000 download dei kit
Raccolta di casi

FACEBOOK
800 iscritti
Focus su esperienze
di fundraising

**DECINE DI CONFERENZE E
INCONTRI SU INVITO DA ALTRE
BIBLIOTECHE E DALL'AIB**



Fallimenti

Itinerari di assistenza che <u>non hanno avuto</u> un esito concreto di raccolta fondi (rimasti ai “preliminari”)	5
Itinerari <u>interrotti</u> strada facendo (4 nella prima annualità)	5

- **Scarsa volontà di fare fundraising** da parte della dirigenza della biblioteca (accordo iniziale debole)
- **Mancanza di personale** e/o di tempo lavorativo da mettere a disposizione per il fundraising;
- la **poca chiarezza dei progetti** e delle attività oggetto della raccolta fondi;
- **processi decisionali lunghi e farraginosi**

NEL SECONDO ANNO ABBIAMO AVUTO SOLO 1 BIBLIOTECA CHE HA INTERROTTO LE ATTIVITA' (SOLO 8%)



Criticità incontrate (in parte superate)

- **difficoltà o impossibilità ad effettuare piccoli investimenti** in fundraising (comunicazione, promozione, ecc..);
- lo **scarso orientamento di amministratori locali nel coinvolgersi** e a mettere in campo le proprie relazioni con interlocutori potenziali donatori.
- la **difficoltà o impossibilità a ricevere piccole donazioni** in contanti o gestire **sistemi POS**
- la **non autonomia economica** delle biblioteche



Il valore “aggiunto” prodotto dal fundraising delle biblioteche

- **aumento della lettura:** iniziative nazionali e locali di invito alla lettura in particolare per bambini e ragazzi; istituzione di bibliopoint scolastici;
- **cura e restauro di contenuti di valore storico-artistico:** acquisizione di strumenti per la digitalizzazione di documenti; organizzazione di fondi librari attualmente non fruibili;
- **iniziative dedicate a specifiche categorie di persone:** cinema per persone gravemente disabili, produzione di libri con la comunicazione aumentativa per disabili; emeroteca digitale con testate internazionali per migranti;



Il valore “aggiunto” prodotto dal fundraising delle biblioteche

- **nuovi servizi bibliotecari**: riapertura della biblioteca, istituzione di bibliopoint scolastici, dotazione di bibliobus per comuni sprovvisti di biblioteca;
- **organizzazione di eventi culturali**: festival, incontri con gli scrittori, attività di tipo formativo;
- **coinvolgimento della comunità**: consultazione dei cittadini per individuare gli obiettivi di sviluppo della biblioteca, istituzione di gruppi di volontari della biblioteca; accordi di collaborazione con associazioni culturali del territorio;
- **miglioramento dei sistemi di governance**: accordi biblioteca/comune, biblioteca/associazioni imprenditoriali per politiche culturali integrate sul territorio, creazione di gruppi misti bibliotecari/amministratori/dirigenti per la raccolta fondi.



Biblioraising è un investimento economicamente vantaggioso!

- Per **1 euro** investito dal Cepell si produce un valore economico per le biblioteche di **5,3 euro** solo contando le campagne già avviate



- Realistico prevedere che alla completa realizzazione delle attività di raccolta fondi delle altre biblioteche coinvolte il rapporto possa essere di almeno **1 a 10 €**



Indicazioni per le politiche culturali

Se si vogliono veramente **favorire finanziamenti privati in cultura** occorre

- **Investire nelle capacità delle istituzioni** (fundraising, comunicazione, progettazione culturale orientata alla partnership **e farlo con un progetto comune (istituzioni, fondazioni, aziende, terzo settore)**)
- Inserire il fundraising nel **profilo professionale del bibliotecario** (operatore culturale)
- **Semplificare procedure.** Superare ostacoli burocratici e amministrativi che frenano il fundraising



Indicazioni per le politiche culturali

Se si vogliono veramente **favorire finanziamenti privati in cultura** occorre

- Promuovere la **partecipazione civica** alla gestione dei beni comuni.
- **Acquisire personale specializzato** (interno o consulente)
- Diffondere negli **amministratori degli enti locali una cultura del fundraising** favorendo una assunzione di responsabilità



GRAZIE!

Soprattutto al **Cepell** e all'**ANCI** che hanno avuto la lungimiranza di investire in questo campo.