

## Premessa

Le fondazioni di erogazione rappresentano un target importante per ogni organizzazione nonprofit.

Si tratta di un mondo molto variegato che comprende non solo le fondazioni di origine bancaria, che sono le più note, ma anche fondazioni d'impresa e familiari.

Centrale Etica ha costruito un proprio Data Base di oltre 500 fondazioni d'erogazione italiane, classificate per aree d'intervento e strategie di finanziamento.

Per riuscire a cogliere in modo sistematico le opportunità di finanziamento che questa ampia tipologia di interlocutori offre bisogna:

1. Conoscerli
2. Monitorarne le attività (strategie, bandi)
3. Capire i criteri di selezione dei progetti
4. Posizionare la propria organizzazione come interlocutore credibile
5. Occuparsi del matching fra esigenze dell'organizzazione nonprofit e disponibilità della fondazione; da qui la selezione di un progetto adatto
6. Presentare un progetto adeguatamente strutturato
7. Occuparsi dell'eventuale piano di co-finanziamento del progetto
8. Seguire gli esiti della domanda di finanziamento e ritrarre se necessario progetto e tattica adottata
9. Rendicontare in modo puntuale
10. Porre le basi per la fidelizzazione.

Naturalmente risulta determinante la capacità di interpretare correttamente le strategie e le logiche decisionali di questi enti. Adottare un approccio inadeguato porta fatalmente a risultati modesti ed espone al rischio di un posizionamento non adeguato della propria organizzazione.

## I fattori di successo

Volendo individuare alcuni fra i fattori critici di successo vanno sicuramente menzionati:

- la disponibilità tempestiva delle informazioni e la capacità di risposte veloci da parte dell'organizzazione
- l'abilità di mettere in risalto la coerenza dell'idea progettuale con la missione e le strategie della fondazione
- la capacità di qualificarsi come interlocutore affidabile e professionale agli occhi della fondazione con cui si dialoga
- la capacità di dimostrare imprenditorialità, idee chiare e di avere un piano di sviluppo credibile di medio termine, oltre che capacità adeguate di co-finanziamento
- la capacità di dimostrare l'impatto positivo di ciò che si propone nel progetto.

Spesso il valore del progetto in sé non è sufficiente ad assicurare una valutazione positiva se tutte queste condizioni al contorno non sono soddisfatte.

È proprio su questi aspetti che si concentra la proposta di servizio di Centrale Etica.

## Il servizio Grant Scouting (GS)

Centrale Etica propone un servizio che assiste le organizzazioni nonprofit nella gestione dei punti:

(1) + (2) servizio base

(1) + (2) + (3) + (4) + (5) + (7) + (10) servizio esteso

In modo particolare il servizio GS base, che ha durata semestrale, prevede:

- segnalazione di un minimo di 5 e un massimo di 10 nominativi di fondazioni le cui strategie di finanziamento siano state giudicate in linea con la tipologia di progetti proposti dall'organizzazione committente
- redazione di una scheda informativa per ogni fondazione, incluse le segnalazioni di eventuali bandi in corso e le modalità di presentazione di richieste di finanziamento
- suggerimenti per individuare il più efficace approccio alle diverse fondazioni (l'approntamento di materiale specifico e documenti spetta all'organizzazione committente).

Il servizio GS esteso, che ha durata anch'esso semestrale, prevede invece:

- monitoraggio costante e invio di report periodici all'organizzazione con indicazione di opportunità da vagliare
- riunioni periodiche (una iniziale e poi circa 1 ogni 3 mesi a meno di urgenze, in totale quindi 3 per semestre) per valutare le opportunità emerse e incrociarle coi progetti dell'organizzazione
- attività informative e di comunicazione per posizionare l'organizzazione rispetto a fondazioni potenzialmente interessanti
- redazione di materiale di comunicazione ad hoc per le fondazioni (lettera di presentazione, scheda progetto, profilo breve dell'organizzazione) (\*)
- partecipazione alla stesura del progetto con riferimento alle eventuali attività di co-finanziamento (fund raising)
- gestione di attività post-finanziamento (fidelizzazione / consolidamento dei rapporti)
- affiancamento del personale interno all'organizzazione nonprofit per trasferire un approccio di metodo che possa nel tempo rendere più efficace l'azione verso le fondazioni di erogazione.

(\*) resta esclusa la eventuale revisione della comunicazione istituzionale

Concretamente si pensa di potere individuare da un minimo di 5 a un massimo di 10 contatti promettenti e si prevede di accompagnare l'organizzazione nella presentazione di massimo 3 progetti.

Il servizio viene strutturato in modo differenziato in base alle esigenze manifestate dalla organizzazione nonprofit. Si ipotizza naturalmente un maggiore impegno nel caso in cui non ci siano esperienze pregresse di rapporti con fondazioni e sia necessario strutturare l'attività nel suo complesso.

Centrale Etica per erogare questi servizi utilizza:

- un proprio Data Base che contiene i dati relativi alla maggior parte delle fondazioni di erogazione sparse sul territorio nazionale, continuamente aggiornato e ampliato
- un approccio strutturato che mira a inserire l'attività di fund raising presso le fondazioni nel contesto più ampio della raccolta fondi dell'organizzazione, contribuendo ad individuare una strategia di medio termine.

### **Il servizio Grant Writing (GW)**

L'ulteriore servizio Grant Writing prevede l'assistenza diretta di Centrale Etica nella redazione materiale del progetto da presentare, inclusa la gestione di eventuali formulari. Viene coperta quindi l'attività indicata al punto:

(6)

Si tratta di un servizio attivato di volta in volta su specifiche necessità e il livello d'impegno richiesto sarà proporzionale alle dimensioni del progetto e all'entità del finanziamento richiesto.

### **Il prezzo**

Il prezzo per il servizio GS di base (semestrale) è di **1.000 € + IVA omnicomprensivi**.  
La fatturazione viene fatta a inizio percorso con pagamento a 60 gg. dffm.

Il prezzo per il servizio GS esteso (semestrale) è di **2.500 € + IVA omnicomprensivi**.  
È prevista la fatturazione di un primo 50% all'inizio del percorso e il saldo a fine percorso con pagamento a 30 gg. dffm.  
Restano esclusi i costi di eventuali trasferte presso le fondazioni e i costi di creazione e produzione di eventuale materiale ad hoc (testi, grafica, stampa, spedizione).

In alternativa il servizio GS esteso viene proposto con una formula economica mista (limitatamente alle organizzazioni che già hanno avuto esperienze di progetti finanziati), che prevede una parte fissa e una variabile secondo questo schema:

- parte fissa: **1.250 € + IVA** a semestre, fatturati in due tranche uguali a inizio e fine percorso.

- parte variabile: **10% sui primi finanziamenti ottenuti** da contatti segnalati e gestiti col supporto di Centrale Etica (fino a un importo di 50.000 €; oltre si applica il 5% sugli importi eccedenti i 50.000 e fino a 100.000 € e infine il 3% sugli importi eventualmente eccedenti i 100.000 €). La parte variabile viene fatturata al momento dell'approvazione ufficiale del finanziamento.

Il prezzo per il servizio **GW** viene determinato di volta in volta secondo l'importanza e la complessità del progetto e prevede una quota fissa e una quota variabile.

Aggiornato al 30/12/13