

LUGANO

PARLIAMO DI FONDAZIONI

Pierluigi Sacco



Pierluigi Sacco: Il 22 settembre si è svolto a Lugano un importante simposio che riuniva per la prima volta in

Ticino le principali fondazioni di erogazione svizzere sotto l'egida del LAC, il futuro centro culturale della Città di Lugano che aprirà nel 2013, e di SwissFoundations, l'Associazione delle Fondazioni donatrici svizzere. È un'occasione per sperare in un nuovo impegno verso la cultura in un momento così difficile? Come bisogna agire per essere in grado di attrarre risorse per i propri progetti?

Elisa Bortoluzzi Dubach:

Le opportunità ci sono, anche in un momento di crisi, ma occorre prestare molta attenzione alla qualità dei progetti, che deve essere oggettivamente di alto profilo, e deve produrre una sensibile ricaduta non solo culturale ma possibilmente anche sociale. Un secondo elemento significativo è la professionalità e la reputazione del richiedente. Un curatore di spicco, un direttore d'orchestra celebre, un critico d'arte prestigioso certificano con la loro presenza la qualità di un progetto. Ma tutto questo non basta. Scrivere una buona richiesta è un'arte che richiede la capacità di coinvolgere emotivamente il lettore e di persuaderlo del potenziale di quanto sta valutando. Per questo occorre curare la forma, *in primis* la scelta di un linguaggio adeguato, conciso, preciso, pregnante, senza retorica, che comunichi lucidità, capacità di organizzazione e di sintesi; in poche parole: professionalità.

PS: Serve quindi un'elevata professionalità anche nel costruire un budget per un progetto culturale?

EBD: Naturalmente. È opportuno procedere in modo chiaro e strutturato secondo uno schema che distingua i costi di pianificazione e progettazione, di realizzazione, per il controllo e finali, che specifici quali sono le entrate proprie e quelle provenienti da altri partner, che preveda una riserva ragionevole-

le per costi imprevisti e precisi l'entità della richiesta di finanziamento. Nel budget vanno quantificate tutte le componenti a cui si fa riferimento nella richiesta. Per quanto riguarda le entrate previste, è suggeribile accludere al budget un piano di finanziamento, dal quale emerga quanto denaro ci si aspetta dalla fondazione, se il contributo è in un'unica soluzione o ricorrente, quali ulteriori fonti di finanziamento si sono interpellate e quali contributi sono stati accordati.

PS: Come è possibile quindi sviluppare una relazione con una fondazione erogativa?

EBD: È importante costruire fin dall'inizio un rapporto di fiducia. Prima di avviare il contatto, bisogna comprendere le motivazioni che hanno condotto alla creazione della Fondazione, qual è la storia personale dei fondatori e, se ancora in vita, la loro situazione attuale, i loro particolari desideri, esperienze, emozioni, stati d'animo. Lo stesso vale per tutti gli interlocutori rilevanti all'interno della Fondazione. Nella fase realizzativa del progetto, acquistano importanza gli aspetti legati alla comunicazione e allo sviluppo. L'opportunità di un'informazione regolare e continua dipende naturalmente dal contesto dell'iniziativa promossa. Cercare insieme soluzioni soddisfacenti per entrambi può essere molto utile per consolidare la fiducia reciproca e l'abitudine alla collaborazione. Da ultimo la trasparenza nella rendicontazione. Ciò significa che già all'avvio di una mostra, un direttore di museo deve per esempio avere idee molto chiare in merito, in modo da poter consegnare una relazione finale impeccabile anche nell'ottica della rendicontazione economica.

La Dottoressa Elisa Bortoluzzi Dubach è consulente e docente di Sponsoring e Fondazioni in diverse università in Italia, Svizzera, Germania. È autrice dell'opera: *Lavorare con le fondazioni. Guida operativa*, Franco Angeli, Milano 2009.