

sezione

idea-azione

COME CONVINCERE UN MECENATE

Il mondo è pieno di super ricchi generosi, a caccia di buone idee e giuste cause. Ecco come trovarli (e farsi finanziare)

Se l'uomo più ricco del mondo è diventato Elon Musk, Jeff Bezos resta il più generoso. Il fondatore di Amazon, nel 2020, ha infatti donato ben 10 miliardi di dollari. Nella classifica stilata da The Chronicle of Philanthropy (www.philanthropy.com) troviamo anche Phil Knight (cofondatore della Nike) e i coniugi Zuckerberg, Mark e Priscilla. Altri benefattori eccellenti sono MacKenzie Scott

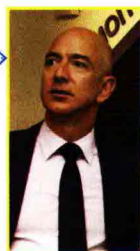
(ex moglie di Bezos, 4 miliardi donati in 4 mesi a 384 organizzazioni) e Jack Dorsey, cofondatore di Twitter. Ma questi nomi sono solo la punta di un iceberg più grande, che comprendere filantropi... ben più a portata di mano! Ma come individuare un mecenate e instaurare con lui una collaborazione fruttuosa? Che passi fare e in che ordine? Un libro può darci risposte e strumenti da usare: *La relazione generosa. Guida alla collaborazione con filantropi e mecenati* (Franco Angeli, 23 euro), scritto da Elisa Bortoluzzi Dubach (foto 1), docente universitario e giurata del Premio Mecenate insieme a Chiara Tinonin (foto 2), consulente di fondazioni e organizzazioni non profit. Il volume illustra gli aspetti principali di filantropia e mecenatismo. L'approccio è pratico. Importante: il mecenatismo non va confuso con la sponsorizzazione d'impresa. Lo *sponsoring* si aspetta contropartite, in genere commerciali.

Ma questi nomi sono solo la punta di un iceberg più grande, che comprendere filantropi... ben più a portata di mano! Ma come individuare un mecenate e instaurare con lui una collaborazione fruttuosa? Che passi fare e in che ordine? Un libro può darci risposte e strumenti da usare: *La relazione generosa. Guida alla collaborazione con filantropi e mecenati* (Franco Angeli, 23 euro), scritto da Elisa Bortoluzzi Dubach (foto 1), docente universitario e giurata del Premio Mecenate insieme a Chiara Tinonin (foto 2), consulente di fondazioni e organizzazioni non profit. Il volume illustra gli aspetti principali di filantropia e mecenatismo. L'approccio è pratico. Importante: il mecenatismo non va confuso con la sponsorizzazione d'impresa. Lo *sponsoring* si aspetta contropartite, in genere commerciali.

CHIEDITI SE...

Devi incontrare un possibile mecenate per chiedergli una donazione? Ecco le domande preliminari.

- 1. Conosco i suoi obiettivi filantropici?**
- 2. Qual è la mia reputazione negli ambienti che frequenta?**



- 3. Conosco la cifra esatta della donazione che voglio chiedere?**
- 4. Devo coinvolgere altre persone nell'incontro?**
- 5. Il mecenate ha già incontrato figure di spicco dell'organizzazione?**
- 6. Ho messo l'essere umano al centro della relazione?**
- 7. Ho dato al mecenate l'opportunità di fare domande sul progetto?**
- 8. Gli ho permesso di approfondirne gli aspetti strategici?**
- 9. Ho creato le condizioni perché ci sia continuità nella nostra relazione?**
- 10. Non ho riposto troppe aspettative su questo singolo mecenate?**

DALLA PARTE DEI FILANTROPI

Il libro parla anche a loro, delineando il futuro del mecenatismo come motore di sviluppo e facilitatore d'innovazione. La pandemia ci ha mostrato quanto la prontezza e la rapidità di reazione, per esempio nell'indirizzare risorse verso la ricerca, siano fondamentali in un contesto in rapido mutamento. Per il bene di tutti.

Di Silvia Messa

