

LETTURE

a cura di Philanthropy Centro Studi (Università di Bologna)

Marcello M. Mariani

Dietro le quinte dello spettacolo

Pagine 250
€ 26,00

FrancoAngeli
Milano, 2009

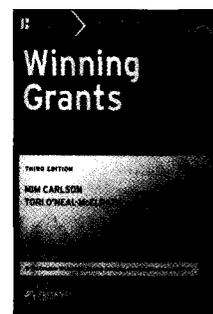


Mim Carlson, Tori O'Neal-McElrath

Winning grants

Pagine 160
€ 25,20

Wiley
San Francisco, 2008



Sempre più spesso si nota la presenza di dirigenti, presidenti, impiegati di istituzioni dello spettacolo (enti lirici, compagnie teatrali, orchestre sinfoniche) presso corsi di formazione nell'ambito del *fundraising*. Questo testo è dunque una conferma di come il *fundraising* possa prepotentemente entrare in un settore, quello dello spettacolo, che per troppi anni è stato in bilico tra timide iniziative di filantropia e sempre minori risorse pubbliche a disposizione. Non è questo un libro da confinare nel solo ambito accademico, in quanto l'autore lo ha arricchito prima di tutto con due interessanti casi di studio (Teatro Comunale di Bologna e Consorzio dei Teatri di Livorno, Lucca, Pisa) e poi con una riflessione sulle misurazioni delle attività e dei processi nei teatri d'opera. Nei primi due capitoli l'autore si concentra su aspetti maggiormente legati al *management* delle organizzazioni teatrali e alla misurazione della *performance* economica delle prestazioni artistiche oltre che ad un approfondimento della storia e della struttura patrimoniale-economica delle fondazioni lirico-sinfoniche presenti in Italia. Un testo utile per i responsabili *fundraising* e comunicazione degli enti teatrali italiani.

(Valerio Melandri)

Questo testo è una scommessa sia sul futuro del *fundraising* sia sul futuro della filantropia in Italia. Sebbene ispirato al contesto americano degli enti *grantmaking*, profondamente diverso dal contesto italiano, il libro risulta avere una sua utilità precisa nel definire in modo chiaro i vari passaggi per presentare una richiesta di donazione presso quegli enti, spesso fondazioni, la cui *mission* è di erogare fondi a favore di progetti realizzati da aziende non profit. L'autore individua i 12 passaggi necessari per presentare una richiesta di finanziamento corretta ovvero come creare l'idea progettuale, come stabilire un contatto positivo con il potenziale finanziatore, come definire gli obiettivi del progetto, come si vuole raggiungere gli obiettivi, come garantire la sostenibilità del progetto nel futuro. Viene anche approfondito l'aspetto finanziario legato al *budget* come strumento indispensabile per mostrare la serietà del progetto unitamente ad una sintetica ma coinvolgente storia dell'associazione e dei progetti già svolti che sappia "colpire" l'attenzione del *grantmaker*. Nel capitolo conclusivo viene specificato come il rapporto con il finanziatore sia assolutamente fondamentale e di come farlo diventare una relazione continuativa nel tempo.

(V.M.)