

## Efficienza. Il trend Le Onlus ora vanno a caccia di manager

**Elio Silva**

Alta alla ricerca di terapie efficaci contro la stasi delle entrate, che continua a minacciare i già delicati equilibri economici, anche il settore non profit punta su modelli organizzativi di tipo aziendale e va a caccia di manager sia per dirigere le associazioni, sia per coordinare le attività di raccolta fondi. È quanto emerge da un'analisi condotta da Mcs, società del gruppo **Asa Executive Search**, specializzata nella selezione di *middle management*. Sotto la lente è finito un campione largamente rappresentativo delle maggiori organizzazioni non profit operanti in Italia, con diversa veste giuridica, ma

accomunate dall'assenza di fini di lucro.

Le figure più richieste, secondo Mcs, sono quelle del direttore generale e del responsabile del fundraising. Per quanto riguarda la prima posizione si assiste a una vera e propria metamorfosi: le organizzazioni, specie quelle internazionali con sedi in Italia, si stanno orientando infatti su profili di taglio aziendale. Fattori chiave una preparazione a livello universitario, la perfetta padronanza dell'inglese, la capacità di guidare un team di persone e grande flessibilità.

L'inquadramento dei direttori può avvenire a livello di quadro o dirigente. La retribuzione annua lorda, secondo la ricerca, fa registrare una media tra i 70 e gli 80 mila euro. Può essere previsto un bonus legato agli obiettivi, che può variare dal 10 al 20 per cento della retribuzione annua.

«Non sono figure facili da trovare - osserva Antonella Severino, partner di Mcs - perché l'impegno è totale e richiede una forte con-

divisione degli obiettivi dell'organizzazione. Occorre trovare un giusto mix fra le caratteristiche personali e professionali».

«I candidati devono avere una forte motivazione verso obiettivi non solo economici», aggiunge la Severino. «Sono essenziali autorevolezza e capacità di leadership, doti organizzative ed un approccio *problem solving*. Non possono mancare, inoltre, elevate doti comunicative, per ricoprire un ruolo a forte esposizione pubblica».

Anche il responsabile della raccolta fondi è una figura chiave per la vita delle organizzazioni non profit. La preparazione comprende una cultura universitaria, generalmente con provenienza da facoltà umanistiche o economiche. Le esperienze pregresse più considerate sono quelle in marketing di prodotto o di servizi.

Per questa posizione, secondo l'indagine, il livello retributivo medio si colloca sui 50 mila euro l'anno, con la possibilità di una quota variabile in funzione del raggiungi-

mento degli obiettivi.

«Anche in questo caso - fa notare la Severino - la motivazione personale deve essere molto forte, perché si tratta spesso di trovare modalità creative per attrarre i fondi. Le figure junior sono più facili da trovare, ma per quelle senior la ricerca è decisamente più complessa».

Le tecniche di fundraising, nel variegato mondo delle non profit, sono fortemente differenziate e, mentre alcune Onlus operano prevalentemente attraverso raccolte da privati, altre puntano invece sulle sponsorizzazioni e i contributi aziendali. Un grande sforzo è, in ogni caso, rivolto alla fidelizzazione dei sostenitori, per garantire la continuità dei flussi di entrate.

Tanto per la posizione di direttore generale quanto per il responsabile del fundraising si registra, secondo Mcs, un forte interesse a livello di candidature, tanto che «il vero problema per chi effettua queste ricerche è proprio quello di selezionare le persone con il giusto mix fra capacità e motivazione».

© RIPRODUZIONE RISERVATA

