

accenno alle esperienze passate, non trascurabili proprio perché da esse è iniziato il cammino dell'informatizzazione documentaria.

Vincenza Daniele

*Biblioteca del Dipartimento di Scienze dell'educazione, Università di Padova*

*Fund raising per le biblioteche italiane: opportunità ed esperienze*, a cura di Giovanni Di Domenico. Roma: AIB, 2008. 181 p. ISBN 978-88-7812-192-8. € 25,00.

In un tempo di crisi globale e di tagli generalizzati, l'argomento di questo volumetto pubblicato dalla Sezione Marche dell'AIB a cura di Giovanni Di Domenico appare più che mai accattivante, soprattutto per quanti operano in un settore che di tagli e difficoltà economiche ha purtroppo una certa esperienza.

Prodotto finale di un corso-progetto di formazione organizzato dalla sezione regionale marchigiana, il testo fornisce allo stesso tempo una rassegna (se pure parziale e necessariamente limitata) di esperienze di *fund raising* per le biblioteche italiane e un quadro delle attuali opportunità di sviluppo in questa direzione nel nostro paese, proponendo una serie di materiali diversi e complementari, dalle interviste alle tabelle, dagli esempi di intervento ai riferimenti normativi, fino a una bibliografia essenziale relativa all'ultimo decennio.

Le interviste, che sono opportunamente sembrate il miglior punto di partenza per avviare una riflessione su un tema dai contorni ancora pericolosamente sfocati, mettono in campo i diversi attori delle esperienze di *fund raising* per le biblioteche italiane: da un lato responsabili di strutture e servizi bibliotecari (e un *fund raiser* con esperienza nel settore), dall'altro rappresentanti di imprese e fondazioni.

Il gruppo dei primi è sicuramente il più consistente, e le loro interviste testimoniano una consapevolezza e una sensibilità crescenti da parte delle biblioteche; la varietà delle esperienze di riferimento, se indica la vivacità dell'interesse, conferma d'altra parte l'incertezza della definizione di un'attività che ancora fatica a trovare indirizzi e orientamenti precisi nel contesto non solo bibliotecario, ma culturale, politico, economico e fiscale italiano.

Diverse sono le interpretazioni del *fund raising* che emergono dalle interviste, ora ridotto a deprecato ma inevitabile espediente per integrare le esigue risorse economiche, ora elevato a strumento e indice primario e insostituibile di interazione con il territorio; e diverse risultano sia le sue forme, dal finanziamento alla fornitura di servizi e materiali, che le condizioni del suo conseguimento, dalla formale richiesta di contributo alla condivisione di interessi e finalità.

Gli effetti (e gli obiettivi) del *fund raising* rimangono peraltro costantemente in bilico tra bilancio contabile e bilancio sociale: illuminante a questo proposito è l'affermazione di Igino Poggiali: «Nel bilancio sociale delle biblioteche pubbliche, il valore da misurare non è quello delle somme di denaro raccolte, ma l'impatto sui consumi e sui comportamenti individuali e collettivi».

Nel complesso, e tranne rare eccezioni di esemplari buone pratiche, le biblioteche italiane sembrano tuttavia non essere ancora attrezzate per gestire adeguate strategie di *fund raising*, e ciò appare evidente non solo e non tanto da esplicite dichiarazioni, quanto – e forse più – dal tono delle risposte e dal livello delle esperienze, che dietro a una innegabile buona volontà lasciano trasparire la pesante zavorra di tradizioni, priorità, procedure, ambiguità difficili da superare.

Va qui ricordato che le competenze del *fund raiser* professionale, come già quelle dell'organizzatore di eventi e dell'informatico, sono diverse da quelle del bibliotecario, ed è

bene che non vi si confondano o sovrappongano; né in alcun caso è opportuno che il bibliotecario, sempre giustamente pronto a deplorare quanti con leggerezza usurpano il suo titolo e la sua professione, si improvvisi ciò che non è. Tuttavia, nella misura in cui altre discipline possono risultare preziose ancelle alla biblioteconomia, è quanto mai opportuno da un lato che ne conosca i meccanismi e le potenzialità, dall'altro che sappia individuarne e coglierne le migliori applicazioni a vantaggio della biblioteca. E questo significa proprio fare fino in fondo il mestiere del bibliotecario, cioè conoscere le proprie collezioni e il proprio pubblico. Non si tratta dunque di nuove mansioni scaricate sul già oberato bibliotecario, ma di nuove prospettive di un lavoro che rimane sempre lo stesso, quello di far incontrare il patrimonio della biblioteca con le esigenze dei suoi fruitori reali e potenziali.

Nel caso del *fund raising*, questo non significa quindi che il bibliotecario deve raccogliere denaro per fare delle "altre" cose, né deve fare delle "altre" cose per raccogliere denaro; ma deve attrarre risorse proprio perché fa biblioteca, la fa bene e la vuole fare meglio.

Solo partendo da questo atteggiamento di etica professionale potrà proficuamente dialogare con il *fund raiser*; e anche là dove non sarà possibile il supporto di una consulenza esterna, saprà sviluppare autonomamente quelle efficaci strategie di *fund raising* che sono comunque necessarie per conseguire un risultato, dato che per ottenere bisogna chiedere, e sapere a chi, come e cosa chiedere.

Elementi fondamentali di queste strategie sono d'altra parte proprio l'informazione e l'ascolto, che sono – o dovrebbero essere – ferri del mestiere di ogni bibliotecario. E se nella terza parte del volume le interviste a rappresentanti di imprese e fondazioni indicano nuove prospettive di ascolto, il capitolo sul ruolo delle fondazioni bancarie e, ancor meglio, quello sulla situazione normativa e fiscale completano il quadro informativo delineando un imprescindibile contesto allo sviluppo del *fund raising* per le biblioteche italiane; sviluppo che, vale la pena di sottolinearlo, non potrà passivamente seguire modalità e percorsi da tempo sperimentati in paesi di diversa cultura e tradizione (anche bibliotecaria e amministrativa), ma dovrà aprirsi una sua strada nello scenario italiano, se necessario con forme proprie e strumenti nuovi.

La preziosa bibliografia finale, intelligentemente selezionata e organizzata, ci conferma che il cammino da fare è ancora lungo.

Chiara Rabitti  
Venezia

*Linee guida per la digitalizzazione di bandi, manifesti e fogli volanti*, a cura del Gruppo di lavoro sulla digitalizzazione di bandi, manifesti e fogli volanti. Roma: ICCU, 2006. 111 p., [21] p. di tav., ill. (Digitalizzazione: ricerche e strumenti; 3). ISBN 88-7107-118-2.

All'interno della collana promossa dall'ICCU «Digitalizzazione: ricerche e strumenti» è uscito tempo fa questo agile volumetto che fornisce utili indicazioni tecniche e strumenti metodologici per il trattamento di bandi, manifesti e fogli volanti, materiale per lungo tempo trascurato dalle biblioteche ma che invece ha attirato, negli ultimi dieci anni, l'attenzione di bibliotecari e studiosi.

Ricordiamo qui la *Guida alla catalogazione di bandi, manifesti e fogli volanti*, prodotta nel 1999 a cura del Gruppo di studio per la catalogazione di bandi, manifesti e fogli volanti, istituito dall'ICCU e formato da esperti di varie biblioteche romane. La *Guida* aveva lo scopo di fornire un modello di descrizione specifico per questo materiale che, pur riferendosi agli standard catalografici già in uso, ne rispettasse le peculiarità e ne esaltasse