

Dare una mano da lontano Ecco il catalogo degli amici

Una fondazione per raccogliere i fondi, un'associazione per gestirli. I costi? Due milioni di euro l'anno. Le donazioni? Finora 8 milioni. Gli aiuti da banche, imprese, enti locali, scuole. E da tanti cittadini

Costa due milioni di euro l'anno gestire un campo di terapia ricreativa come Dynamo Camp, per ospitare in modo completamente gratuito (trasporti compresi) 1.000 bambini all'anno e 300 nuclei familiari. Da una parte il *fund raising*, la raccolta dei fondi, dall'altra la gestione. In entrambi i casi, rigidi criteri di efficienza e controllo, mutuati dalla Venture Philantropy.

L'operazione è partita con il sostegno della Associazione Hole in the Wall di Paul Newman. Nel 2004 Fondazione Dynamo ha contattato l'organizzazione di Newman iniziando il progetto di costruzione del Camp in Italia. Nei primi anni della campagna di raccolta fondi (2005-2009) ha raccolto 8 milioni di euro, l'obiettivo necessario per mettere in moto e far funzionare per i primi anni la macchina ricavata dal recupero della vecchia fabbrica della SMI (ora Kme ndr) a Limestre Pistoiese. Hole in the Wall, Fondazione Dyna-

mo e il Gruppo Kme sono i fondatori di Dynamo Camp. Partner, fin dall'inizio, è stata Telecom Italia. La campagna di raccolta fondi nei primi anni si è concentrata sulla costruzione di relazioni di fiducia con moltissime aziende italiane ed internazionali che operano in Italia e con Fondazioni Bancarie e di impresa. Alcune tra queste sono The Kresge foundation (ente Usa), Eli Lilly Italia, la fondazione Umana Mente (gruppo Allianz), l'Ente Cassa di Firenze, l'Ente Cassa di Pistoia e Pescia, la Newman's Own Foundation, la Fondazione Johnson&Johnson, quella Mps, la Bayer Italia, Esselunga. Scorrendo la lista dei donatori del report annuale (pubblicait nella logica della trasparenza), si trova veramente di tutto, da aziende della moda fino alle scuole elementari. C'è stata una esplosione, tra il 2008 e il 2009, delle donazioni individuali: da 150 sono passate a 10 mila, anche grazie a campagne come il 5 per mille e la maratona radio e tv con l'sms.

Fin dall'inizio si sono affiancati imprese, studi professionali, cooperative che hanno contribuito donando servizi. Tra questi, società di consulenza come Bain e McKinsey, studi legali come Galeotti Flori o D'Urso Gatti e agenzie di comunicazione come Tbwa, Casta Diva Pictures e Anteprema Video, per citarne solo alcuni. E ci sono poi i partner istituzionali: oltre gli enti locali vicini al campo, la Regione Toscana e la Provincia di Pistoia.

«Due milioni di euro sono una cifra importante, prevista per il nostro funzionamento a regime e che comprende tutti i costi, compresi i viaggi dall'Italia e dall'estero» spiega Serena Porcari, consigliere delegato della Fondazione Dynamo. Ma l'obiettivo è di «far camminare con gambe proprie» l'associazione, nello spirito del Venture Philantropy. Ed è questa la sfida in corso. Tutte le informazioni su come aiutare o entrare in contatto con Dynamo sono nel sito www.dynamocamp.org.

© RIPRODUZIONE RISERVATA



I **finanziamenti** arrivano da tutto il paese, sia in forma diretta che indiretta: c'è chi offre servizi, chi acquista **l'attrezzatura** (come sopra)



Oltre ad un **laboratorio radio**, i ragazzi possono seguirne altri di foto e video



Uno dei numerosi banchini realizzati da associazioni e volontari per la raccolta fondi a favore del progetto di Limestone Pistoiese



Un momento di pausa in una delle **sessione di presenza** dei volontari per il lavoro di cura e **manutenzione del campo**

