

**Gli stipendi** La retribuzione varia dai 45 mila agli 80 mila euro lordi l'anno

# Il non profit si mette la cravatta e assume manager della finanza

*Si cercano responsabili amministrativi, direttori generali e fund raiser*

Dal casual alla cravatta. Il mondo «non profit» non è più solo un insieme di militanti volontari, di encomiabili idealisti votati alla causa ma privi di competenze gestionali. Soprattutto le grandi organizzazioni internazionali (da 30 a 70 dipendenti in Italia) sono alla caccia di manager, anche (e spesso preferibilmente) provenienti dalle aziende profit. Con fame particolare di due figure chiave non facilmente reperibili sul mercato: il direttore generale e il responsabile del fund raising. «Abbiamo condotto un'analisi su oltre 50 organizzazioni non profit attive in Italia e abbiamo verificato l'esistenza di una domanda fortemente in crescita rispetto a pochi anni fa», spiega Antonella Severino, partner di Mcs, società di ricerca e selezione attiva nel middle management. E la novità è proprio che per reperire quelle professionalità il non profit comincia a rivolgersi ai cacciatori di teste, mentre prima faceva tutto con il passaparola all'interno di un mondo ristretto e autoreferenziale.

«È vero, c'è un osmosi sempre più intensa dal profit al non profit - conferma il direttore finanza e risorse umane di Medici senza frontiere Gabriele Eminente -. Noi per esempio abbiamo appena assunto un direttore raccolta fondi, una manager che viene dalla consulenza e poi dal settore carte di credito. Inoltre la responsabile risorse umane che collabora con me viene

dal mondo automobilistico e, io stesso, fino a 4 anni fa mi occupavo di finanza in una multinazionale».

«L'interesse verso il non profit - spiega Severino - è dimostrato anche dal fatto che, agli annunci, rispondono anche 500 candidati con le caratteristiche potenziali richieste. Del resto, ora le grandi organizzazioni non profit offrono anche stipendi rispettabili:

dai 70 agli 80 mila euro lordi l'anno per i direttori generali e attorno ai 45 mila per i capi del fund raising. Spesso con bonus legati agli obiettivi del 10-20% sulla retribuzione annua».

Ma le persone con i numeri giusti per questi ruoli non sono facilmente reperibili neppure sul mercato profit. «Le figure chiave sono difficili da trovare perché ci vuole un giusto mix di motivazione e professionalità. - chiarisce la responsabile risorse umane di Greenpeace Gaia Calabresi - Per esempio sta diventando determinante nelle grandi organizzazioni trovare un Chief financial officer, che sappia non solo redigere bilanci sociali, ma anche utilizzare i soldi dei sostenitori nel modo più efficace ed efficiente possibile». Secondo Calabresi c'è però anche un'altra figura emergente, quella del Web marketer, «perché Internet è un'area di sviluppo a cui dedichiamo sempre più attenzio-  
ne».

**Enzo Riboni**

© RIPRODUZIONE RISERVATA

