A photograph of a white lighthouse with a red lantern room, situated on a rocky cliff. The scene is captured at sunset, with the sky transitioning from blue to orange and yellow. The lighthouse is illuminated from the side, and the foreground is dominated by dark, jagged rocks. In the background, there are evergreen trees and a view of the ocean with distant islands.

**PRECONSUNTIVO BILANCIO 2014
ALLA LUCE DEI RISULTATI DELLA
“CAMPAGNA TESSERA SOSTENITORE”**

SITUAZIONE DI BILANCIO

dati al 31 ottobre con proiezione a fine anno

Il Bilancio, nelle sue parti delegate ed economiche è ormai consolidato nel tempo e non presenta particolari scostamenti, nei costi, rispetto al budget se non le normali variazioni di gestione valutabili intorno all'1/3%

COSTI DELEGATI	
Budget	€ 1.537.284
Preconsuntivo	€ 1.566.275
Differenza	€ 28.990

COSTI ECONOMICI	
Budget	€ 1.991.932
Preconsuntivo	€ 2.144.319
Differenza	€ 152.386

Buona parte dello scostamento deriva da maggiori costi sostenuti per svolgere nuove commesse che hanno prodotto però maggiori ricavi

RICAVI ECONOMICI	
Budget	€ 2.047.931
Preconsuntivo	€ 2.207.958
Differenza	€ 160.027

SITUAZIONE DI BILANCIO

Dati al 31 ottobre con proiezione a fine anno

Nodi critici del Bilancio:

CONTRIBUTO REGIONALE (ATTRAVERSO PROVINCIA DI MILANO)

→ Ancora una volta la Provincia di Milano tratterrà parte del contributo regionale NON erogandolo ai Sistemi.
Dall'analisi del bilancio provinciale ipotizziamo, sempre che la Provincia non dichiari default, l'ottenimento di una quota di soli **€ 50.000**

RISULTATO CAMPAGNA «UTENTE SOSTENITORE»

→ Le valutazioni relative agli esiti della campagna (vedere slide successive) consentono a fine anno di ipotizzare un ricavo complessivo di **€ 50.000**

SITUAZIONE DI BILANCIO

Dati al 31 ottobre con proiezione a fine anno

**LA CONSEGUENZA DEI NODI CRITICI ESPOSTI COMPORTA UN FABBISOGNO DI CIRCA
€ 210.000 PER OTTENERE IL PAREGGIO DI BILANCIO.**

Il Csbno consapevole delle difficoltà, ha messo in atto azioni correttive che consentiranno un recupero UNA TANTUM di circa **€ 110.000**

- **Economie nella gestione Medialibrary (alla rendicontazione Cariplo) € 60.000**
- **Ridefinizione degli ammortamenti € 30.000**
- **Minori costi o maggiori ricavi € 20.000**

Al fine di garantire la chiusura del bilancio in pareggio è necessario che i Comuni prevedano il completamento della quota sostenitore con uno stanziamento complessivo di **€100.000**.

La quota degli utenti sostenitori, come chiaramente indicato nelle slide successive, dipende essenzialmente dall'impegno di ogni singola biblioteca nel sollecitare e stimolare i propri utenti.

Le differenze di risultato mostrano come le biblioteche che si sono maggiormente impegnate abbiano portato risultati maggiori.

Per questa ragione è stata presentata l'ipotesi che la quota mancante sia presa in carico da ogni singola biblioteca secondo il risultato di vendita (non) raggiunto.

SITUAZIONE DI BILANCIO

Dati al 31 ottobre con proiezione a fine anno

A carico dei Comuni

PRECONSUNTIVO PER ASSEMBLEA CONSORTILE DEL 16 DICEMBRE 2014

DELEGATO					DIFFERENZA		
	DESCRIZIONE	COSTI		RICAVI			
PREVISIONE	TOTALE SERVIZI DELEGATI	-€	1.537.284,56	€	1.337.285,47	-€	199.999,09
	CONTRIBUTI REGIONE			€	144.000,00	€	144.000,00
PREVISIONE TOTALE		-€	1.537.284,56	€	1.481.285,47	-€	55.999,09
CONSUNTIVO	TOTALE SERVIZI DELEGATI	-€	1.566.275,45	€	1.352.635,47	-€	213.639,98
	TESSERA UTENTE SOSTENITORE			€	100.000,00	€	100.000,00
	CONTRIBUTI REGIONE			€	50.000,00	€	50.000,00
CONSUNTIVO TOTALE		-€	1.566.275,45	€	1.502.635,47	-€	63.639,98
ECONOMICO					DIFFERENZA		
	DESCRIZIONE	COSTI		RICAVI			
PREVISIONE	TOTALE SERVIZI ECONOMICI	-€	1.713.359,34	€	1.897.931,18	€	184.571,84
	TESSERA UTENTE SOSTENITORE	-€	50.000,00	€	150.000,00	€	100.000,00
	SPESE GENERALI INDIRETTE	-€	228.572,75			-€	228.572,75
PREVISIONE TOTALE		-€	1.991.932,09	€	2.047.931,18	€	55.999,09
CONSUNTIVO	TOTALE SERVIZI ECONOMICI	-€	1.889.879,07	€	2.047.958,98	€	158.079,91
	TESSERA UTENTE SOSTENITORE	-€	28.200,00	€	50.000,00	€	21.800,00
	SPESE GENERALI INDIRETTE	-€	226.239,93	€	110.000,00	-€	116.239,93
CONSUNTIVO TOTALE		-€	2.144.319,00	€	2.207.958,98	€	63.639,98

CAMPAGNA UTENTE SOSTENITORE

(Vedere la tabella allegata alla convocazione dell'Assemblea)

Elementi salienti:

- **Avvio metà giugno per non sovrapporsi alla campagna elettorale che coinvolgeva 14 Comuni su 33**
- **Rallentamento estivo e ripresa da settembre**
- **Luglio / settembre avvio monitoraggio**
- **Settembre: intervento in tutte le biblioteche con ripresa della formazione / motivazione di tutti i bibliotecari (già in maggio fatto incontri con oltre 120 bibliotecari)**
- **Settembre: installazione di POS in tutte le biblioteche**
- **Ottobre: doppio invio massivo di mail a 100.000 utenti**
- **Ottobre – novembre: avvio della campagna «Ci metto la faccia»**

CAMPAGNA UTENTE SOSTENITORE

DIFFICOLTÀ OGGETTIVE #1

**nel corso della campagna utente sostenitore
sono emerse alcune criticità
imprevedibili in fase di progettazione
e determinanti per il suo andamento**

CAMPAGNA UTENTE SOSTENITORE

**uno studio condotto
attraverso Focus Group
ha mostrato che**

**1. la biblioteca è
comunemente
percepita come
un servizio gratuito
e dovuto**

**2. i cittadini sono più
disposti
a contribuire
per sostenere
le biblioteche
in un momento
di emergenza**

Risultati di una Ricerca Qualitativa sulla percezione della Biblioteca e l'ipotesi di una donazione Giugno 2014



OBIETTIVI

- Esplorare il ruolo sociale attribuito alla biblioteca, in generale e nel comune in cui il target vive
- Comprendere la percezione della biblioteca, le motivazioni che spingono ad 'entrare' in biblioteca, ma anche le barriere alla frequentazione
- Comprendere le modalità di fruizione della biblioteca e la valutazione generale dell'esperienza effettuata
- **Esplorare la propensione da parte degli utenti a versare una quota per sostenere il Consorzio**
- **Comprendere quali sono le leve più forti su cui puntare la comunicazione per l'eventuale pagamento di un contributo**
- **Valutare ed esplorare le reazioni alla comunicazione**

L'Approccio Metodologico

- 4 colloqui di gruppo della durata di 1,5 ore ciascuno sono stati effettuati a Milano e a Rho come segue:

	Utenti Attivi	Utenti non Attivi
Milano	2	
Rho		2
Totale	2	2

- Gli intervistati sono stati contattati utilizzando le liste fornite da CSBNO
- **Utenti attivi** → coloro che hanno effettuato almeno un accesso alla biblioteca, usufruendo di uno dei servizi, nel corso dell'anno 2013-2014
- **Utenti non attivi** → hanno effettuato l'ultimo ingresso in biblioteca usufruendo del servizio prima dell'anno 2013
- In ogni gruppo è stato garantito **un buon mix**:
 - **Di età** → 18-30 anni, 31-44 anni, 45-65 anni
 - **Di biblioteche frequentate** → Area Nord-Ovest, Area Rhodense, Area Alto-Milanese

L'IPOTESI DELLA DONAZIONE

La donazione alla biblioteca: reazioni a livello spontaneo

La richiesta di una possibile donazione per la biblioteca suscita, in **quasi** tutti gli intervistati, un sentimento oppositivo e di negazione profonda

AD UN PRIMO LIVELLO,
SI PERCEPISCE COME UN
'OBBLIGO'

- A cui non si riesce a dare una giustificazione sia a livello razionale che, soprattutto, a livello emotivo in quanto contraddice un diritto dato per acquisito
- *"Sarebbe gravissimo. La biblioteca è un servizio gratuito e tale deve rimanere"*

AD UN LIVELLO PIU'
PROFONDO VIENE
VISSUTA COME UN
'TRADIMENTO'

- Dei propri diritti
- Dei propri sacrifici, soprattutto espressi dal pagamento delle tasse comunali e non
- Delle proprie scelte elettorali (per una minoranza)
- *"Pago già la tasi... a cosa servono quei soldi se poi mi sento in dovere di darne altri per far sopravvivere la biblioteca?"*

La richiesta di una donazione per la biblioteca 'attacca' il senso di sicurezza ed evidenzia la presenza di ulteriori problemi a livello locale

La donazione alla biblioteca: reazioni a livello spontaneo

I sentimenti generati sono fortemente negativi ...

RIFIUTO

- Dell'idea
- Ma anche di sé e delle proprie necessità
- *"è come se mi dicessero che è tutto finito .. Che la biblioteca non potrà più essere come prima ..."*

ASTIO

- Nei confronti delle istituzioni, della politica
- Ma anche verso se stessi, per aver 'creduto' che almeno la biblioteca potesse rimanere un'oasi per la cultura universale e democratica
- *"Io pensavo che la biblioteca fosse per tutti, come all'estero .. Così invece è l'ennesima cosa che ci tolgono, io ci credevo "*

**Un atteggiamento fortemente difensivo, 'chiuso',
non disposto al dialogo**

La modalità per la donazione

Una donazione, qualunque essa sia, è caratterizzata da un'azione istintiva e pertanto deve essere effettuata con una modalità immediata, facile, veloce e gratuita

- Vengono citate spontaneamente diverse modalità positive:
 - Un box per raccogliere il denaro all'interno della biblioteca
 - Un sms attraverso il quale inviare la cifra desiderata
 - *"la donazione è istintiva e più è veloce da fare più ti invoglia ..."*
- Le modalità che implicano un costo aggiuntivo (per es. bonifico bancario) o impegno da parte dell'utente (per es. pagamento attraverso bollettino postale) vengono spontaneamente escluse
- Per tali motivi, l'opzione di recarsi in una tabaccheria/carto-libreria/edicola nei pressi della biblioteca rappresenta per tutto il campione un'opzione non coinvolgente e di scarso appeal:
 - Richiede tempo ed impegno dedicati
 - Non supporta la natura istintiva del gesto e rischia che la voglia o il desiderio di donare passino in secondo piano e vengano dimenticati
 - *"Se dovessi uscire dalla biblioteca, andare da un'altra parte, perdere tempo..... no, non lo farei...."*

Conclusioni & Raccomandazioni

Il Concetto di Donazione

La donazione nasce da una decisione personale, non da una imposizione e deve avere un obiettivo chiaro e condiviso

- Si basa su due concetti portanti di

IL CONCETTO DI LIBERTA'

Libertà → di decidere di donare, dell'importo da devolvere e della modalità con cui farlo che deve essere diretta, immediata

IL CONCETTO DI PROGETTUALITA'

Progettualità → un percorso per raggiungere un obiettivo chiaramente definito, la sicurezza della sua concretezza

- La richiesta di una potenziale donazione per la biblioteca è stata accolta, a livello spontaneo, con una reazione di deciso rifiuto → un atteggiamento fortemente difensivo, di chiusura, di scarsa apertura al dialogo in quanto vissuta come un'imposizione a fronte di una mancanza dell'elemento portante di progettualità

La richiesta di una donazione per la biblioteca è un argomento altamente sensibile e come tale deve essere trattato nella relazione e nella comunicazione con il cittadino, che deve essere basata su progetti concreti e facendo leva sulla libertà di donare

CAMPAGNA UTENTE SOSTENITORE

RISPOSTA

**Sulla base dei risultati dei Focus Group
la campagna +TECA è stata corretta
aggiungendo ai messaggi il concetto di**

SOSTEGNO / BISOGNO

**introdotto il POS nelle biblioteche
e il pagamento on line dal sito**

METTIAMOCI LA FACCIA



Giunta di Cinisello Balsamo



Sindaco e Assessore di Cormano



**Sindaco e
Assessore
di
Nerviano**



Giunta di Novate

METTIAMOCI LA FACCIA



Giunta di Pregnana



Assessori e Consigliere di Senago

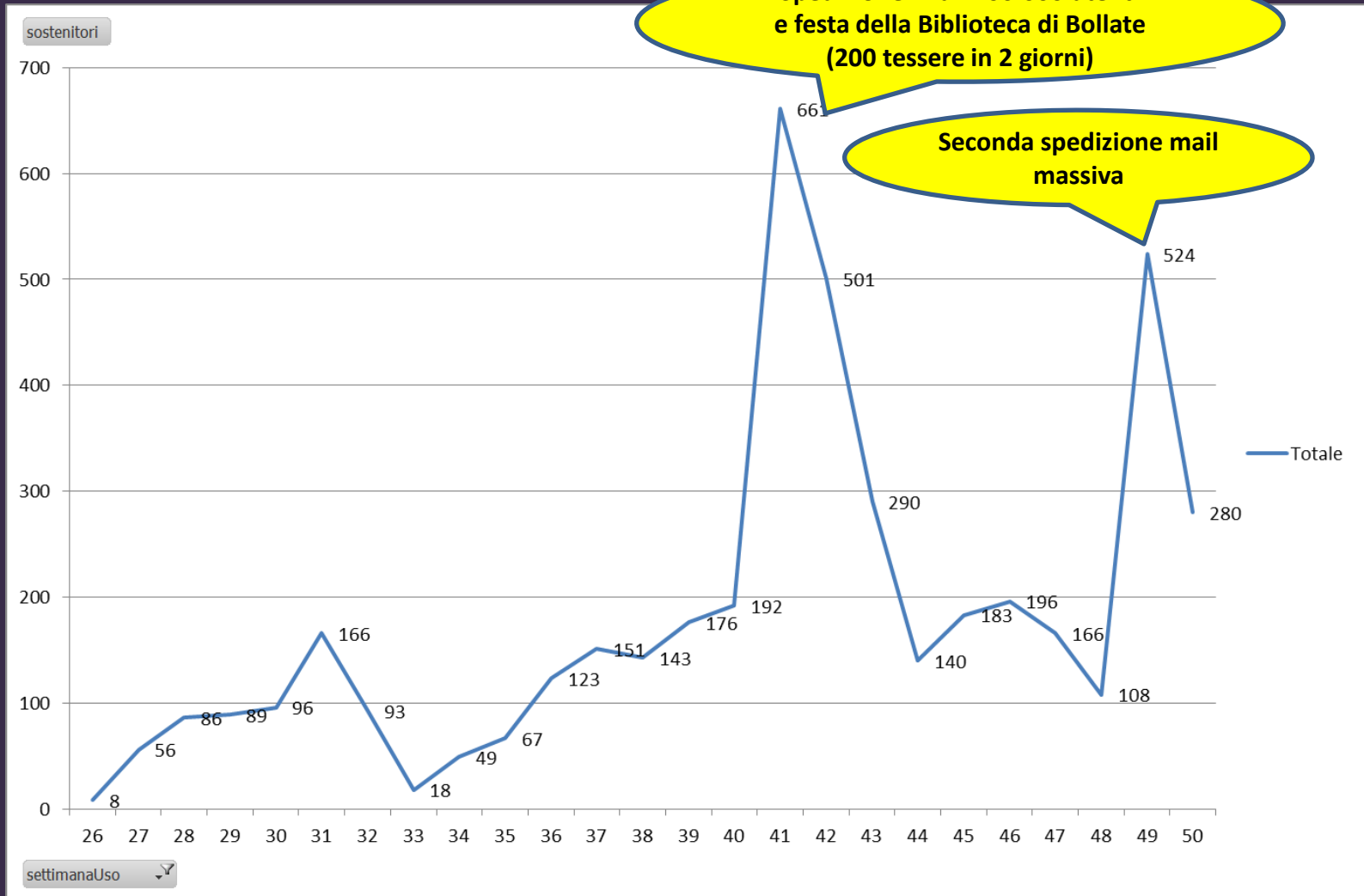


Giunta di Sesto San Giovanni



Sindaco e Assessori di Solaro

ANDAMENTO DELLA VENDITA DELLE TESSERE



	Tessere vendute al 14-12-2014	utenti totali iscritti	Obiettivo Tessere fine campagna	% su obiettivo fine campagna	obiettivo fine campagna in Euro	Proiezione risultato al 31/12/2014	Tessere da vendere entro il 31-12-2014	Proiezione incasso totale al 31/12/2014 con trend attuale	Quota mancante per obiettivo finale
Arese	101	3.839	606	16,67%	€ 6.057,63	111	10	€ 1.107,46	€ 4.950,17
Baranzate	11	1.073	169	6,50%	€ 1.693,11	12	1	€ 120,61	€ 1.572,49
Bollate	410	7.009	1.106	37,07%	€ 11.059,62	450	40	€ 4.495,61	€ 6.564,01
Bresso	132	2.846	449	29,39%	€ 4.490,75	145	13	€ 1.447,37	€ 3.043,38
Busto Garolfo	95	1.545	244	38,97%	€ 2.437,88	104	9	€ 1.041,67	€ 1.396,22
Canegrate	43	962	152	28,33%	€ 1.517,96	47	4	€ 471,49	€ 1.046,47
Cerro Maggiore	20	695	110	18,24%	€ 1.096,65	22	2	€ 219,30	€ 877,35
Cesate	124	1.574	248	49,93%	€ 2.483,64	136	12	€ 1.359,65	€ 1.123,99
Cinisello Balsamo	479	11.714	1.848	25,91%	€ 18.483,73	525	46	€ 5.252,19	€ 13.231,53
Cormano	130	2.312	365	35,63%	€ 3.648,15	143	13	€ 1.425,44	€ 2.222,71
Cornaredo	119	2.091	330	36,07%	€ 3.299,43	130	11	€ 1.304,82	€ 1.994,60
Cusano Milanino	79	3.268	516	15,32%	€ 5.156,63	87	8	€ 866,23	€ 4.290,41
Dairago	12	582	92	13,07%	€ 918,35	13	1	€ 131,58	€ 786,77
Garbagnate Milanese	182	3.172	501	36,36%	€ 5.005,15	200	18	€ 1.995,61	€ 3.009,54
Lainate	76	4.504	711	10,69%	€ 7.106,94	83	7	€ 833,33	€ 6.273,61
Legnano	402	5.201	821	48,98%	€ 8.206,75	441	39	€ 4.407,89	€ 3.798,85
Nerviano	95	2.391	377	25,18%	€ 3.772,80	104	9	€ 1.041,67	€ 2.731,13
Novate Milanese	230	3.792	598	38,44%	€ 5.983,46	252	22	€ 2.521,93	€ 3.461,53
Paderno Dugnano	251	6.083	960	26,15%	€ 9.598,47	275	24	€ 2.752,19	€ 6.846,28
Parabiago	47	2.341	369	12,72%	€ 3.693,91	52	5	€ 515,35	€ 3.178,55
Pero	103	1.395	220	46,79%	€ 2.201,20	113	10	€ 1.129,39	€ 1.071,81
Pogliano Milanese	2	349	55	3,63%	€ 550,69	2	0	€ 21,93	€ 528,76
Pregnana Milanese	39	566	89	43,67%	€ 893,10	43	4	€ 427,63	€ 465,47
Rescaldina	61	1.753	277	22,05%	€ 2.766,09	67	6	€ 668,86	€ 2.097,23
Rho	120	5.340	843	14,24%	€ 8.426,08	132	12	€ 1.315,79	€ 7.110,29
Rho Popolare	117	999	158	74,22%	€ 1.576,34	128	11	€ 1.282,89	€ 293,44
San Giorgio su Legnano	54	823	130	41,58%	€ 1.298,63	59	5	€ 592,11	€ 706,52
San Vittore Olona	55	976	154	35,71%	€ 1.540,05	60	5	€ 603,07	€ 936,98
Senago	87	2.225	351	24,78%	€ 3.510,87	95	8	€ 953,95	€ 2.556,92
Sesto S.G.	541	8.140	1.284	42,12%	€ 12.844,25	593	52	€ 5.932,02	€ 6.912,23
Settimo Milanese	136	2.705	427	31,86%	€ 4.268,27	149	13	€ 1.491,23	€ 2.777,04
Solaro	110	1.200	189	58,09%	€ 1.893,50	121	11	€ 1.206,14	€ 687,36
Vanzago	58	953	150	38,57%	€ 1.503,76	64	6	€ 635,96	€ 867,79
Villa Cortese	39	644	102	38,38%	€ 1.016,18	43	4	€ 427,63	€ 588,55
Totale complessivo	4.560	95.062	15.000	30,40%	€ 150.000,00	5.000	440	€ 50.000,00	€ 100.000,00

La proiezione del risultato al 31-12-14 è basata sul trend di vendita delle tessere biblioteca per biblioteca, come si è realizzato al 14-12-14. Nelle ultime settimane si è verificato un incremento complessivo di circa 250 tessere a settimana, tale incremento autorizza a prevedere il raggiungimento a fine anno di 5.000 tessere vendute. Questa valutazione, distribuita sulle singole biblioteche secondo i trends di ciascuna, ha consentito di indicare il risultato raggiungibile e la quota mancante sull'obiettivo di fine campagna per tutte le biblioteche.

DIFFICOLTÀ #2

ruolo delle biblioteche

- **il momento del contatto con il servizio in biblioteca è decisivo ai fini della sottoscrizione**
- **è essenziale la costanza dei bibliotecari nel proporre la sottoscrizione**

secondo un rilevamento

MISTERY CLIENT

effettuato il 12/13 novembre su 9 biblioteche campione,
distribuite territorialmente e rappresentative di classe
dimensionale e di prestazioni nella vendita delle tessere

appena il 20% delle interazioni al banco prestiti
viene accompagnato da proposta di sottoscrizione

DIFFICOLTÀ #3

modalità di pagamento

- gli utenti devono essere messi nella condizione di poter acquistare immediatamente la tessera
- un eventuale spostamento di luogo e di tempo determina un grave indebolimento delle motivazioni all'acquisto, che viene quindi rimandato o addirittura annullato

RIFLESSIONE CONCLUSIVA



la campagna
utente sostenitore +TECA
NON garantisce
copertura bilancio 2014

la campagna utente sostenitore CONTINUA



- è in corso una campagna natalizia
- può essere mantenuta/continuata per sostenere il bilancio 2015, anche se non ne garantisce la copertura*

* in questa ipotesi la tessera fatta nel 2014 viene ritenuta valida anche per il 2015



**STATO
DI
AVANZAMENTO
DEI PROGETTI
PLURIENNALI
presentati con il
Bilancio 2014**

ARTOTECA



Servizio prestito bibliotecario di opere d'arte attivato nel mese di ottobre e collegato alla tessera +TECA

Dal suo avvio sono stati finora effettuati 86 prestiti di opere d'arte: **Bollate 36, Legnano 19, Cinisello 17, Cormano 6, Lainate 3, Vanzago 3, Canegrate 1, Paderno 1, Pero e Rho 0**

Il servizio è attivo anche con l'interprestito.

CAMPAGNA PARTITE IVA

progetto non avviato:
le risorse professionali previste
sono state concentrate sulla
campagna utente sostenitore

CAFELIB

PER ESERCENTI

(Progetto per diffondere il wifi pubblico tra gli esercizi commerciali del territorio e con lo strumento di Cafèlib,)

sono in fase di sviluppo modifiche tecniche per l'adeguamento del software alle esigenze di mercato

VENDITA LIBRI

- sono state esaminate a fondo le esigenze dei librai locali orientandoci su una soluzione che consentirà di inserire i propri libri nel circuito bibliotecario per la vendita;
- il progetto potrà diventare operativo con la prossima gara del 2015 per l'acquisto libri delle biblioteche

COOPERAZIONE **in ambito CSBNO**

sono attualmente in discussione
in Commissione Tecnica le modalità di
attuazione della Banca del Tempo,
grazie alla quale una parte della risorsa
tempo dei bibliotecari sarà resa disponibile
per la realizzazione di progetti condivisi
di cooperazione

VOLONTARIATO

progetto non affrontato:
possibile avvio nel 2015

(non solo come supporto per le
biblioteche, ma anche makerspace,
fablab, hackerspace)

RFID

- progetto temporaneamente abbandonato a causa della non sostenibilità dei costi con conseguente abbandono del «sistema antifurto»
- in corso di studio la sostituzione con il barcode, di cui sta per iniziare la sperimentazione

TRATTAMENTO DEL LIBRO

la prossima gara del 2015 per la fornitura di libri sarà strutturata in modo che il materiale acquisito sia shelf ready

VIAGGI STUDIO



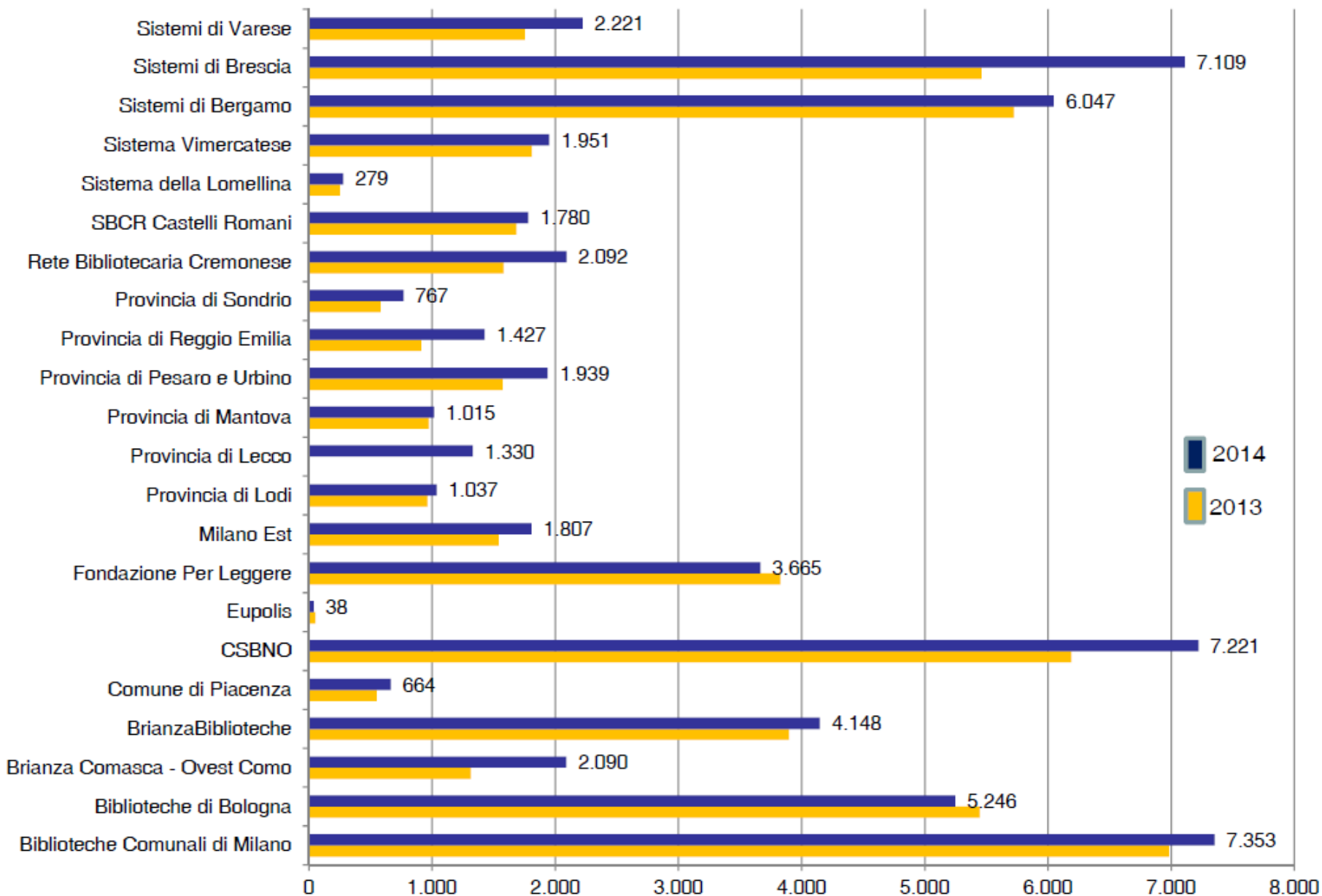
Il servizio è stato attivato nella prima parte dell'anno, in collaborazione con la Prime Courses – International Language Solutions

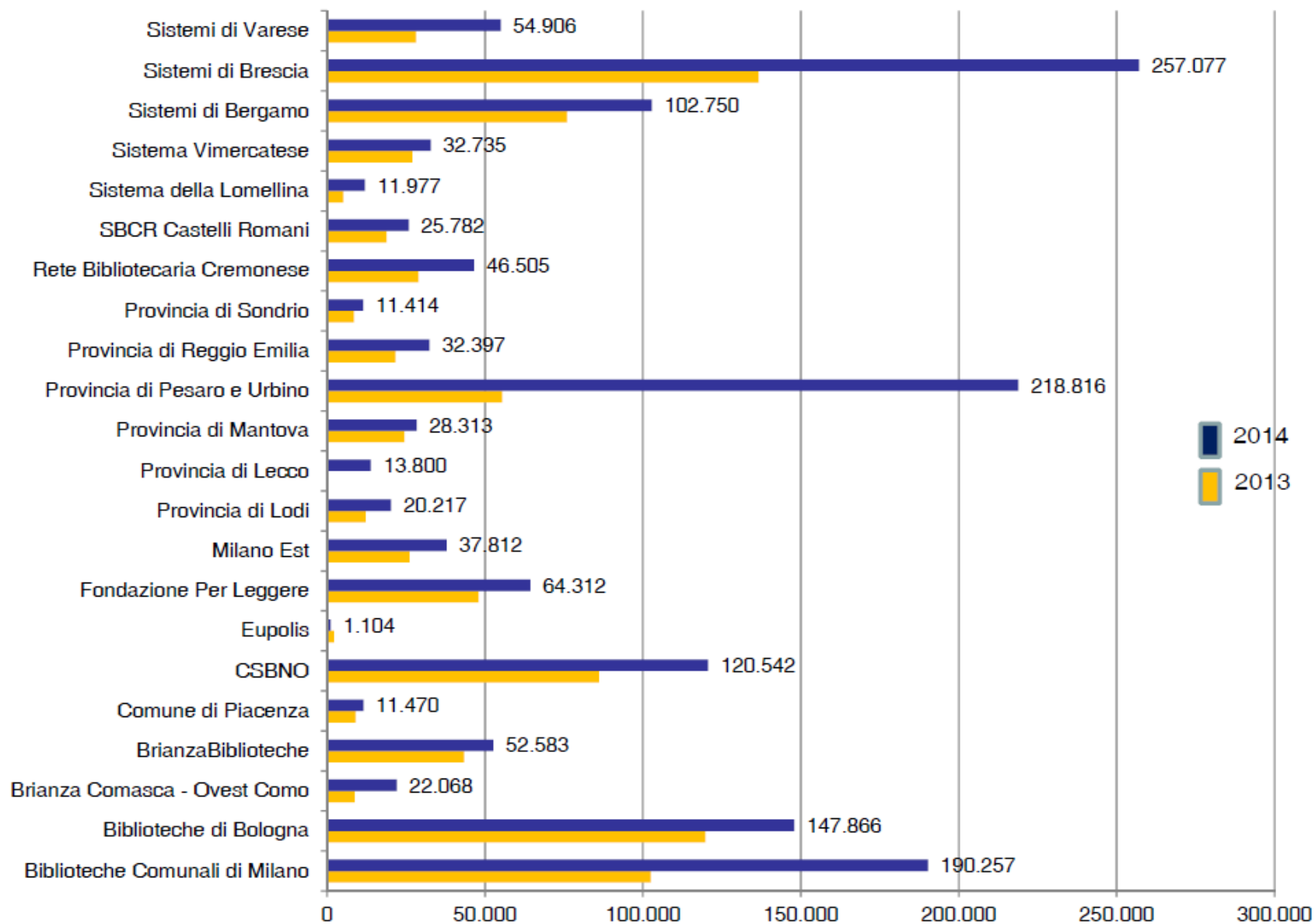
(nella fase di promozione sono stati sorteggiati 4 viaggi studio gratuiti per gli utenti)

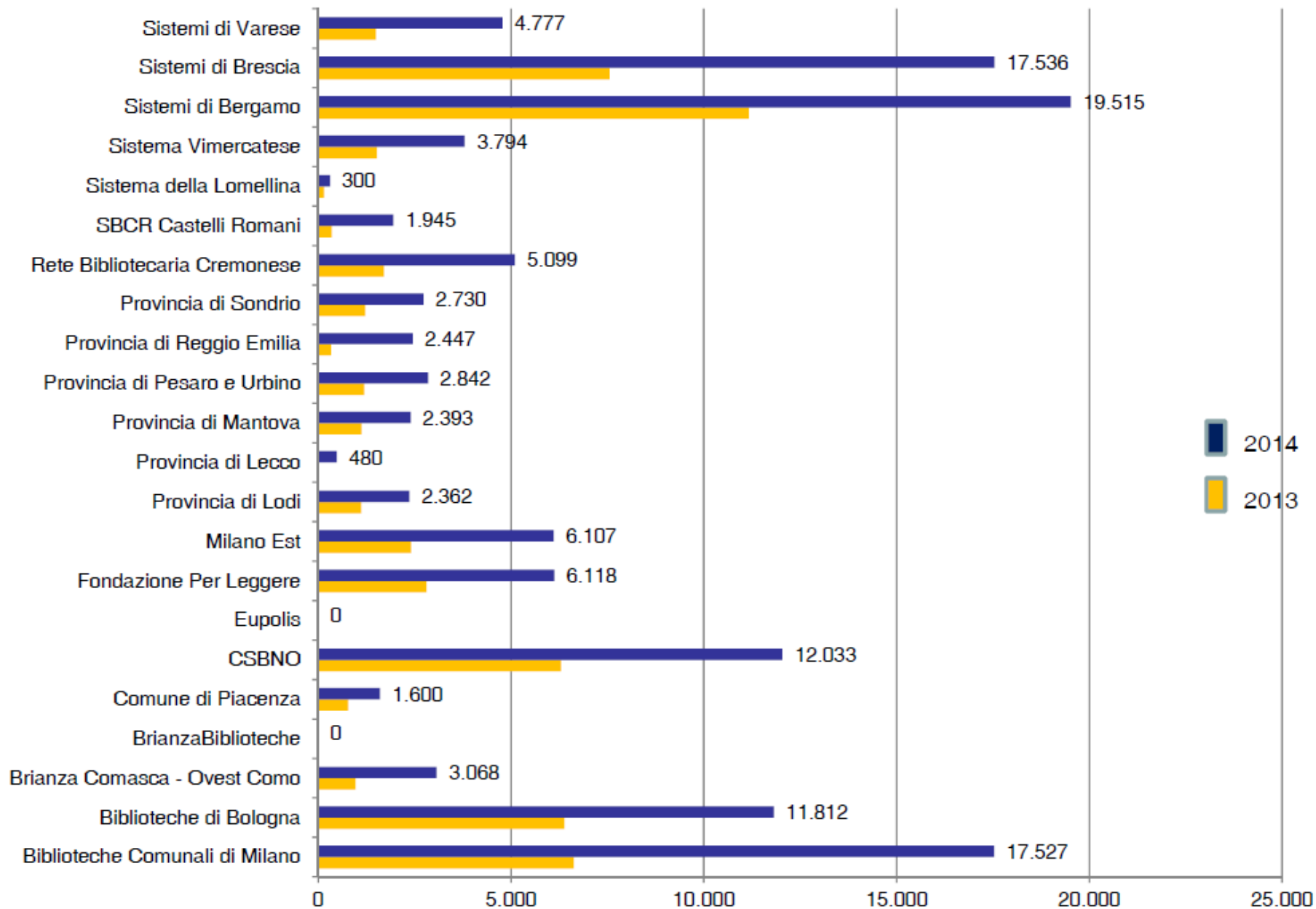
MLOL - DIGITALE



- avviato il prestito digitale interbibliotecario, dopo positiva sperimentazione effettuata ad inizio 2014, che ha reso disponibile oltre 9.000 e-book per gli utenti
- a novembre è stata realizzata l'integrazione nell'OPAC del catalogo degli e-book
- è in corso di definizione il progetto per un servizio commerciale di vendita nei circuiti bibliotecari di contenuti digitali agli utenti, servizio che porterà dei vantaggi economici alle reti bibliotecarie aderenti







SHOP

IN BIBLIOTECA

il laboratorio di coworking di Bollate, attualmente in fase di progettazione, potrebbe diventare il centro di creatività **anche** per la fornitura di oggettistica alla rete bibliotecaria

Rassegna Stampa



- Aprile 2014 avvio del servizio di rassegna stampa con emissione settimanale per tutti i comuni CSBNO. Le rassegne vengono inviate a Sindaco, Assessore Cultura, Responsabile cultura/biblioteca (circa 140 contatti).
- Ad oggi prodotte oltre 1.200 rassegne nel formato sfogliabile online e PDF
- **a novembre fatta rilevazione di customer per la valutazione del servizio**

Rassegna Stampa

Riproduzione autorizzata licenza Ars Promopress 2013- 2016

05/12 Settegiorni Pagina 61

Comune di Cesate

Un'attenta gestione delle entrate e sostegno alle famiglie bisognose

CESATE (cvr) Approvato l' as sestamento di bilancio che ha tra gli obiettivi il sostegno al disagio sociale. Il documento è stato presentato dall' assessore Matteo Banfi venerdì 28 novembre durante la seduta del consiglio comunale. Il conto economico non presenta grosse variazioni rispetto quanto stabilito fino a questo momento e ha ribadito gli obiettivi di questa Amministrazione: un' attenta gestione delle entrate, cercando di limitare la massimo il fattore rischio del modello previsionale adottato; verifica, capitolo per capitolo, degli importi ancora rimasti.

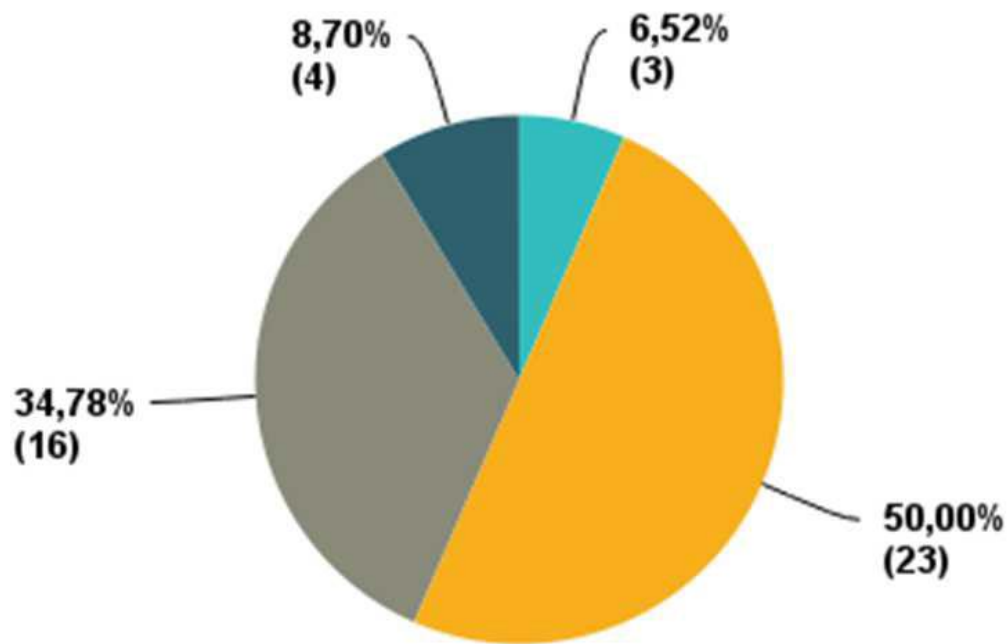
L' intento infatti è quello di trovare risorse da investire per il sostegno alle situazioni di disagio sociale (come il Fondo sostegno affitti) e dare seguito a spese obbligatorie.

«Per la parte relativa alle entrate - ha spiegato l' assessor Banfi - al fine degli equilibri di bilancio, si è provveduto a l' analisi puntuale delle singole voci evidenziando cautelativamente gli scostamenti negativi che potrebbero verificarsi nell' ultimo periodo dell' esercizio». Per la parte della spesa corrente invece l' Amministrazione ha preso in considerazione le esigenze dei diversi settori dell' Ent e.

«Bisogna tenere presente - ha detto Matteo Banfi - l' attu a l e contesto, caratterizzato da una forte crisi economica, che in sostanza genera un aumento di richieste di sostegno sociale da parte dei cittadini, ma una riduzione delle entrate rispetto a bilancio e la situazione operativa in continuo

customer

Valutazione complessiva del servizio



Non soddisfatto

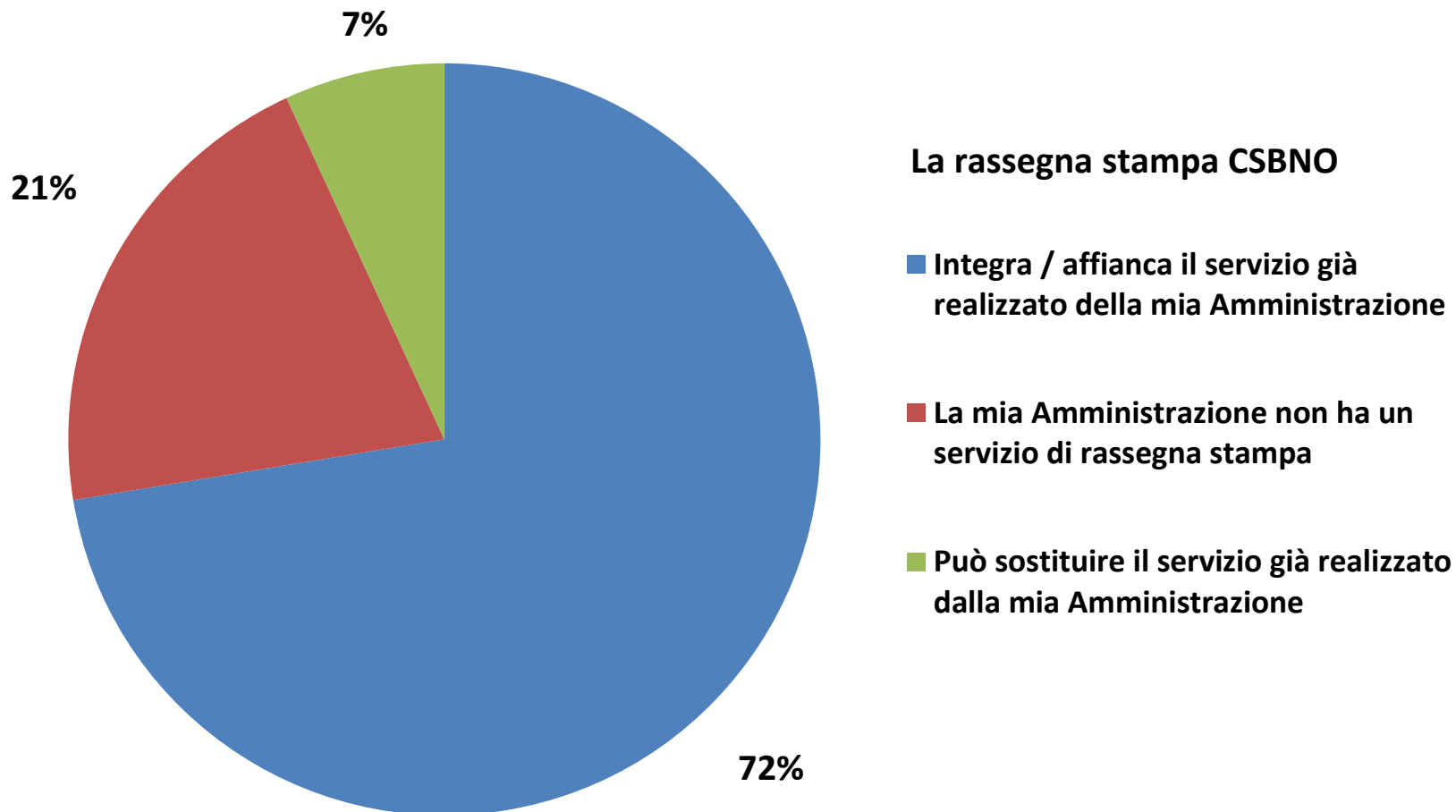
Leggermente indoddisfatto

Soddisfatto

Più che soddisfatto

Molto soddisfatto

Valutazione complessiva del servizio



TROVABANDI



- Marzo 2014: avvio del servizio di segnalazione dei bandi di finanziamento/contributo riservati agli enti locali e provenienti da istituzioni locali, regionali, nazionali;
- Cadenza dell'informativa: mensile;
- 3 Mailing List attivate: amministratori; dirigenti di area; responsabili di servizio
- Ad oggi: 37 misure di finanziamento segnalate



**quale indirizzo
dell'Assemblea
per la chiusura
del bilancio 2014?**



quali IPOTESI per il 2015/2016 ?

La situazione di difficoltà del bilancio 2014 va affrontata necessariamente con uno sguardo alle prospettive degli anni futuri, per tale ragione vengono qui proposte alcune suggestioni per aprire il dibattito al fine di definire nei prossimi due mesi l'indirizzo al Cda per i bilanci di previsione

I PUNTI DI RIFERIMENTO

- 1. OTTENERE LA GARANZIA DELL'EROGAZIONE DEI CONTRIBUTI REGIONALI NELLA LORO INTERA ENTITA' CON L'AVVENTO DELLA CITTA' METROPOLITANA**
- 2. ELABORARE SOLUZIONI AGGIUNTIVE E/O ALTERNATIVE DI BREVE/MEDIO E LUNGO RESPIRO**
- 3. REALIZZARE UN NUOVO MODELLO DI SOSTENIBILITÀ DEI SERVIZI BIBLIOTECARI E CULTURALI**

STRATEGIE PER LA SOSTENIBILITA'

- 1. Concepire il Consorzio come una vera e propria Agenzia CULTURALE di Sviluppo Territoriale .**
- 2. Concepire il patrimonio culturale come dimensione globale di beni culturali, ambientali e paesaggistici, conoscenze, tradizioni, eccellenze, know-how del territorio.**
- 3. Coinvolgere in primis il territorio: informare e formare operatori e cittadini (i veri stakeholders) alla riscoperta della “cultura del territorio”**
- 4. Trasferire valore al territorio:
cultura = territorio = qualità, e innestare il circolo virtuoso
+cultura =+qualità =+benessere =+cultura**
- 5. Ideare forme e percorsi di fruizione dei beni/prodotti culturali funzionali alla valorizzazione e allo sviluppo del territorio.**

STRATEGIE PER LA SOSTENIBILITA'

Le strategie per la sostenibilità si configurano, tra gli altri aspetti, per i tempi di realizzazione della loro efficacia.

Possiamo indicare:

- Azioni immediate, che hanno effetto dal bilancio 2015**
- Azioni di breve periodo che hanno effetto nell'arco del biennio 2015/2016**
- Azioni di medio/lungo periodo che hanno effetto nell'arco di 3/5 anni**

AZIONI IMMEDIATE

nuove formule di sostegno
da parte dell'utenza

TESSERA ANNUALE GENERALIZZATA

per tutti

iscrizione: **5 €**

(escluso bambini elementari
= da 150.000 a 250.000 euro)

TESSERA PLUS ANNUALE

- iscrizione servizi di base: **gratuita**
- per servizi aggiuntivi iscrizione plus: **10 €**
(ipotesi 70.000 nel 2015 da 100.000 a 150.000 euro negli anni successivi)

AZIONI IMMEDIATE

aumento della quota di partecipazione
dei Comuni:

0,20 cent/abitante **150.000 EURO**

AZIONI BREVE PERIODO

Integrazione con il Sistema di Cologno:
acquisizione di 7 nuovi Comuni con quota
Csbno, cambiamento ed adeguamento dei
servizi delle 7 biblioteche ai servizi Csbno.

Vantaggi:

- I 7 Comuni risparmierebbero 80.000 euro
- Il Csbno avrebbe beneficio di 100.000 euro

AZIONI BREVE PERIODO

Integrazione con le attività culturali dei Comuni del Csbno.

La strategia perseguita è quella illustrata nelle slide n. 3/4.

Le azioni concrete attuabili sono:

Economie di scala realizzabili su circa 2.100.000 euro di stanziamenti per le attività culturali dei 33 Comuni (300.000 Insieme Groane e rimanente sui bilanci dei singoli Comuni).

Economie di scala dal 5% al 10% pari a quote da **100.000** a **200.000** euro

Aggiornamento/adeguamento Statuto Csbno

AZIONI MEDIO / LUNGO PERIODO

Sviluppo attività economiche

- Commercianti
(wifi diffuso, pubblicità, formazione, tecnologia)
- Operatori economici in genere
(supporto informativo, accesso alla rete, pubblicità, fund raising)
- Cittadini
(servizi culturali, vendita prodotti culturali, shop, formazione, ecc.)

La valutazione del ritorno economico è complessa e non da certezze, può essere confermata sulla base di analisi approfondite da effettuarsi con esperti di economia della cultura, ma si può ipotizzare in circa **100.000** euro nell'arco di 3/5 anni.

AZIONI MEDIO / LUNGO PERIODO

Gestione associata delle biblioteche del Csbno

Il costo complessivo di gestione delle biblioteche per tutti i Comuni del Csbno è di circa 11 milioni di euro. Di questi, 3 sono già in gestione al Csbno.

Sui rimanenti 8 è ipotizzabile su lungo e medio periodo (con ottimizzazione di gestione) un'economia di scala dal **10% al 20%** pari a benefici da **800.000 a 1.600.000 euro**

AZIONI MEDIO / LUNGO PERIODO

Servizi all'esterno del circuito Csbno

- Attualmente il Csbno esercita una leadership in ambito regionale e oltre (progetti con Sardegna e Sicilia, per esempio).
Si può trasformare la leadership in un sistema di servizi da offrire / fornire alle altre reti utilizzando la propria forma giuridica di azienda speciale più flessibile e vicina al mercato delle normali convenzioni che reggono i sistemi bibliotecari.
- Si può proporre modelli di servizio e supporto alle altre reti realizzando vantaggi reciproci ed economie di scala di grande portata.



**Quale indirizzo strategico al Cda
per 2015/2016 ?**

SCELTE