

Costituente 2020

Sessione 7: Modello economico e riapertura 2021

Data: Domenica 15 nov 2020, 15:00

Presenti: Albi, Andrea, Anna, Carlo, Laura, Luciano, Martin, Michele N., Paolo, Rossana, Tommaso

Riassunto

Abbiamo fatto il punto sulla nostra situazione economica e provato a proporre delle soluzioni alternative per creare un nuovo modello economico che sostenga e sia sostenibile alle Officine. Dai resoconti delle stagioni passate sappiamo che i corsi e i laboratori sono il nostro principale canale di introiti per cui è necessario, vista la situazione attuale, trovare delle alternative valide.

Esiti

- Creare gruppo di lavoro per bandi e altre entrate possibili.
-

Verbale

Modello economico

Martin: Mi sembra che l'urgenza siano altre entrate (es. corsi da remoto, aste online). Trovo complicato retribuire chi è nel direttivo ed è da vedere se l'associazione può permetterselo. Il resto su questo argomento è già uscito in altri discorsi.

Laura: Bisogna attivare modi alternativi all'asta per finanziarsi oltre ai corsi, un po' perché è successo due volte che saltassero, un po' perché ora ci troveremo a ripartire con pochissimi soldi. Quindi ci vorrebbe un gruppo di lavoro che cerchi bandi congruenti con i valori Officine, scegliendo progetti commisurati alle nostre forze. I corsi online potrebbero essere un'altra alternativa. Le Officine sono sostenibili da sole seppure con molti problemi e molto sforzo non/sottopagato da parte di tante persone. E' importante dare retribuzione coerente con lo sforzo. Però è bello sostenersi da soli senza "il ricatto" dei bandi, ma può essere un'alternativa alla situazione dettata dalla chiusura di adesso.

Anna: Per quanto riguarda le aperture popolari, sono una nostra caratteristica e il quartiere le riconosce come un servizio. Forse la perdita per ciascuna apertura delle popolari è troppa, bisogna capire se rientriamo con i corsi. E' ovvio che i corsi ci permettono di avere liquidità.

Michele N.: All'inizio avevamo pensato che un'opzione potesse essere la presenza di un partner forte che gestisse il lavoro, in alternativa gestirlo noi (due estremi, in mezzo possono esserci diverse mediazioni). Perché se l'orientamento è la professionalizzazione delle figure bisogna essere molto prudenti perché un'associazione non è fatta per gestire troppo personale. Finora la soluzione erano prestazioni occasionali e partite iva. La ricerca di partner è necessaria per fare un salto di qualità per portare anche competenze in più e capacità che non abbiamo, ad esempio sulla progettazione è difficile in altro modo ottenere risultati a breve termine. Potremmo affidargli attività diverse da quelle che facciamo in modo che ci sostengano economicamente.

Paolo: *(Messaggio in chat)*

Percentuale sui ricavi totali nel modello attuale:

CORSI: 45%

LAB JUNIOR: 19%

TESSERAMENTI: 13%

OFFICINE POPOLARI: 18%

OFFICINE PROF (FALEGNAMERIA): 5%

ca. 32.000€ di ricavo

Qui il conto economico preventivo

<https://docs.google.com/spreadsheets/d/1aYh1jqPxxTck9lbr82kbICpvx77RBpyQxslCQgvO-X0/edit?usp=sharing>

Paolo: Tante attività dall'inizio non sono sostenibili e sono coperte da altre. In teoria anche 10 euro lordi erano possibili, ma non essendo partiti i corsi e i lab San Giacomo è saltato tutto. Le attività vanno viste insieme se parliamo di sostenibilità, tenendo presente costi di gestione e costi fissi.

Si possono aggiungere e modulare attività. Essendo nonprofit, dovremmo arrivare a circa 0 o reinvestire i profitti ad esempio in macchinari.

Il numero minimo di corsisti ora, erano 4, ma considerando parecchie edizioni dei corsi.

Laura: Che budget dobbiamo avere per ripartire a marzo/aprile?

Paolo: Senza nessuna persona al lavoro ci servono 10.000 euro all'anno di costi fissi. Questo a porte chiuse senza attività e senza nessuno che lavori

Rossana: Dobbiamo capire più che altro cosa vogliamo fare, il budget che ci può dare Paolo ha senso solo se non cambiamo le attività fatte fino ad adesso.

Martin: Le officine popolari sono la nostra relazione principale con il pubblico, se non ci sono sembra che non esistiamo più (negativo dal punto di vista della pubblicità).

Tommaso: Vendere qualche bici del velomuseo?(Scherzo) Affittare lo spazio? Io vorrei fare un corso che poi proporrò. Io non chiuderei mai le officine popolari perché è uno spazio che serve alla gente.

Paolo: I costi fissi ottimisticamente sono 10mila, di cui 6mila di affitto al Campanile. I costi variabili sono quelli legati alle attività. Le attività esterne hanno generato molto margine ma servono tante risorse (3 di noi che vanno alla San Giacomo) ogni settimana.

Rossana: I bandi potrebbero portare liquidità ma sono onerosi dal punto di vista amministrativo e coprono costi specifici rispetto al progetto, quindi se il progetto non coincide con le nostre attività difficilmente potrebbe esserci d'aiuto.

Potremmo provare ad erogare alcuni servizi da remoto, magari un gruppo di lavoro ci può pensare. Difficile giustificare il pagamento di una tessera se però si fa tutto da remoto. Falegnameria fatto da remoto ovviamente ha poco senso.

Martin: Un gruppo di lavoro e' già previsto. Rispetto alla tessera, penso che per poter partecipare in corsi nostri devono essere soci.

Anna: Qualche soluzione potrebbe essere provare a vendere i prodotti dei corsi, oppure provare a vendere biciclette usate.

Luciano: Il problema di tipo burocratico è che come associazione non possiamo fare vendita di beni, l'altro problema è di tipo economico: l'asta è sostenibile solo se non paghiamo il metterla a posto (ore a scambio, mentre ore del responsabile di ciclofficina già messe a budget).

Alberto: Le aperture serali sono quelle con più afflusso. Se torniano ad aprire 3 volte alla settimana, pensare di farne due la sera su tre o solo due verso sera. Con la riforma del terzo settore, le APS possono avere entrate di natura commerciale (non da ora, ma quando entrerà in vigore).

Martin: Il martedì c'era quasi il doppio di afflusso rispetto al sabato durante l'ultimo periodo.

Laura: Ritornando al discorso di professionalizzare / aziendalizzare, si potrebbe provare a pensare uno spazio artigiano cioè dei pomeriggi in cui non ci sono aperture popolari, diamo lo spazio ad artigiani che fanno le loro attività e vendono oggetti a prezzi non popolari.

Michele N.: Conviene non pensare ora ai limiti burocratici, se capiamo cosa vogliamo fare poi troviamo un modo. La parte commerciale già si può fare ma comporta una gestione molto pesante che fa sì che non ne valga la pena, anche perché non abbiamo tante bici da fornire. Riprendendo la proposta di Laura, se decidiamo che vogliamo avere bici in vendita e non vogliamo gestire noi la cosa, potremmo trovare un partner interessato a usare lo spazio e la risorsa bici usate per (ad esempio) progetto con disabili o ragazzi in borsa lavoro e il ricavato cofinanzia il progetto (ripaga gli spazi ad esempio). Se ci interessa ci vuole un ente che abbia le competenze per gestire il progetto.

Paolo: La domanda a cui rispondere è come paghiamo la gestione. Qualsiasi attività deve non solo ripagarsi ma anche pagare la gestione. Ad oggi l'attività che finanzia meglio sono i corsi. E' vero che sarebbe figo fare tante cose, ma chi le fa e a quale prezzo?

Dobbiamo comunque concorrere a far funzionare la casa del quartiere.

Martin: Il problema di pagare il Campanile c'è ora perché non possiamo tenere aperto per i corsi. Poi non dovrebbe rimanere.

Rossana: Vorrei sapere in che modo si stanno modificando le attività delle altre associazioni del Cecchi a causa del virus. Finora come Officine abbiamo dato servizi al quartiere, rispondere al problema semplicemente chiudendo non è giusto, dobbiamo ricalibrare le nostre progettualità sennò come associazione culturale moriamo.

Paolo: Sono disamorato perché il Campanile ci vede solo come un incubatore.

Michele N.: Non c'è un "loro" che pensa queste cose. Hélène ha bisogno del supporto delle associazioni per farsi una visione corrispondente alla realtà del Cecchi, parlava di incubatore per intendere semplicemente che l'esperienza Officine è nata pian piano.

Paolo: Dico "loro" perché le persone rimaste sono poche e le associazioni non sono rappresentate, ci sono due persone che cercano di far quadrare i conti.

Michele N.: Il direttivo del Campanile continua a chiedere aiuto nella gestione, io partecipo ma poco perché sono troppo disorganizzate le riunioni.

Anna: E' giusto dire "per adesso è andata così", ma è anche giusto dire "alcune cose dobbiamo ripensarle e migliorarle". Abbiamo fatto poche aste da quando ci sono io, quindi forse è per questo che non ci sono state entrate. Pensare a spazio artigiano può avere senso. Forse ha senso chiederci perché fino ad ora non abbiamo affittato lo spazio, forse per poca pubblicità ecc... Bisogna fare l'esercizio di metterci nei panni di chi deve affittare gli spazi.

Paolo: L'abbiamo fatto in passato, c'è una modalità (chiediamo una % al partecipante). Si può fare.

Martin: Fare un corso da remoto significa coprire il costo del contributo al Campanile, farne due coprirebbe anche il costo delle aperture.

Rossana: Il filone teambuilding/ mondo delle aziende su progetti incentrati su cambiamento culturale potrebbe essere interessante, non so se già fatto in passato.

Paolo: Per i decreti ristori dovremo avere altri 1.000€, ma non abbiamo neanche ancora mai saputo nulla degli altri 1.000€.

Martin: La prossima sessione riguarda tutti i punti di lavoro e chi sarà nei gruppi diversi. Ricordatevi che non dobbiamo assegnarli tutti, quelli vacanti li teniamo lì per ricordarci che esistono