

## **Coniugare risparmio e qualità. Il segreto per la digitalizzazione possibile**

**T**empi difficili per una crisi economica che non accenna a passare, ma la scuola italiana non può attendere e il processo di digitalizzazione va completato. Come coniugare questa difficile congiuntura con la necessità di non restare indietro? Ne parliamo con Stefano Ghidini, CEO di C2 Group di Cremona, un pioniere del settore, che ha legato il suo nome a quello di scuole che si sono distinte a livello nazionale per l'elevato grado di innovazione raggiunta.

di **Alfonso Rubinacci**

E' importante sottolineare che molte di queste scuole non hanno beneficiato dei finanziamenti del Piano Scuola Digitale, sono partite con poche risorse ma oggi vantano infrastrutture d'avanguardia e livelli tecnologici elevatissimi.

**Come è stato possibile per alcuni Istituti non finanziati dal PNSD diventare delle eccellenze tecnologiche ?**

Senza dubbio il segreto di questi Istituti risiede nella progettualità a lungo termine e nella capacità di affidarsi ad una consulenza esperta. La progettazione da parte della scuola è fondamentale e deve avere almeno una durata triennale. Le risorse disponibili devono essere investite su progetto condiviso, perfettamente integrato con il POF e non per soddisfare esigenze momentanee, spesso non integrabili nel sistema scuola. Nulla si rivela più dannoso degli acquisti casuali. D'altra parte avvalersi di una consulenza mirata appare ugualmente fondamentale. La digitalizzazione del mondo della scuola pone infatti problemi ed esigenze nuove rispetto a tutti gli altri settori, per la specificità delle sue esigenze, la limitatezza di risorse e l'eterogeneità delle soluzioni organizzative. La scuola che intraprende questo percorso ha bisogno di fornitori altamente specializzati, con una approfondita conoscenza delle esigenze legate alla didattica e in grado di offrire soluzioni personalizzate ad hoc per il contesto, in altre parole di figure professionali ibride che sappiano integrare ottima conoscenza del mercato del settore, esperienza tecnica elevata e capacità di prevenire i problemi che potrebbero sorgere dall'integrazione della tecnologia nei contesti educativi. Abbiamo sentito recentemente di Istituti con LIM acquistate e abbandonate in qualche deposito, o installate e quasi mai utilizzate. Per evitare che si verifichino situazioni di questo tipo è necessario che la progettazione preveda anche un opportuno piano di formazione per i docenti. Una formazione che non può limitarsi soltanto a far acquisire nozioni di tipo tecnico sul funzionamento della tecnologia, ma che sia in grado di fornire una base metodologica e didattica per usare proficuamente la tecnologia.

**Può spiegarci meglio che cosa intende per consulenza esperta?**

La vendita di hardware nella scuola



deve passare da una fase di conoscenza approfondita dell'ambiente, dei docenti, della cultura organizzativa, della mission e soprattutto della direzione in cui si muovono le scelte didattiche. E ogni scuola è molto diversa dall'altra, per cui sono da escludere soluzioni standardizzate. Tutto ciò richiede un tempo che non si concilia spesso con la "fretta" e il dinamismo della figura del venditore e ha bisogno di competenze nuove, di cura, attenzione e disponibilità anche ad offrire servizi di affiancamento della didattica. Non si può improvvisare nel mondo della scuola; il rischio è etico, per chi vende, cioè fornire attrezzature scarsamente utilizzabili perché mal si adattano alle esigenze interne, economico per chi compra, in quanto appunto si ha bisogno non tanto di apparecchi, ma di vere e proprie infrastrutture integrate, soluzioni che siano perfettamente armonizzate con i bisogni della didattica, bisogni posti dai docenti –il cui lavoro deve essere il più possibile agevolato- e dagli alunni e le loro famiglie, che avanzano richieste di devices robusti, performanti, con batterie a lunga durata, dedicati all'education e che al tempo stesso abbiano prezzi ragionevoli. Dunque il core della consulenza esperta è la capacità di fornire alle scuole "soluzioni tecnologiche", non semplicemente hardware.

**Dopo la fase dell'acquisto e dell'implementazione della tecnologia la scuola resta sola?**

Non nella mia esperienza. Se le aziende cui ci si affida sanno garantire l'expertise di cui abbiamo parlato, il rapporto che si crea è davvero particolare e il loro ruolo diventa prezioso in quanto l'integrazione della vision della scuola con l'esperienza dell'azienda, accumulata attraverso la conoscenza profonda di successi e fallimenti sperimentati, ha la funzione non solo di approdare agevolmente alle soluzioni desiderate, ma soprattutto di esercitare un'azione di stimolo alla crescita, alla ricerca di idee nuove. Aziende che sono in grado di fornire consulenza di qualità, hanno ad esempio la possibilità di mettere in contatto le scuole con i grandi produttori

mondiali, di progettare esperienze sperimentali mediante la creazione di test center per determinate macchine o software, di invitare gli istituti a grandi eventi a carattere internazionale in cui è possibile confrontarsi con realtà all'avanguardia, dalle quali attingere per stimoli adattabili al contesto locale. Insomma diventano spesso per le scuole un punto di riferimento anche motivazionale per il gruppo, oltre ad esercitare una funzione importante di assicurazione garantendo una costante presenza nel corso dell'esperienza di digitalizzazione. E' quello che alza l'asticella e spinge verso obiettivi più alti cercando di garantirne la sostenibilità.

**E come si riesce a garantire questa sostenibilità economica con le tante difficoltà delle scuole?**

Mettendosi insieme, scuola e azienda, a tavolino a studiare soluzioni, sia dal punto di vista finanziario, ideando piani economici realizzabili, ricorrendo alle soluzioni più efficaci in termini di rapporto qualità prezzo, ma anche aiutando le scuole a dar vita ad azioni di fund raising e sponsorizzazione. Spesso è importante esercitare anche un'azione di spinta e motivazione nelle famiglie degli studenti, aiutandole ad orientarsi nell'acquisto dei devices personali e creando convenzioni e soluzioni di pagamento personalizzate, pacchetti assicurativi e di assistenza.

**La realtà ci sembra purtroppo molto diversa da quella che lei descrive.**

Indubbiamente non tutte le aziende hanno queste capacità, ma esiste la possibilità di creare un terreno migliore. E' fondamentale per questo che sul territorio i rivenditori locali vengano incentivati a collaborare tra loro per poter fornire un buon livello di servizio e siano disposti a collaborare con aziende come C2 per la diffusione delle buone pratiche. Per poter formare scuole e rivenditori a costi sostenibili. E' poi necessario che si creino delle vere reti di scuole. Non devono essere solo reti costituite sotto forma di Associazioni Temporanee per risultare aggiudicatarie dei fondi, ma vere reti nelle quali esiste una forma di collaborazione forte, grazie anche a sistemi di comunicazione

efficaci. Le scuole dovrebbero capire l'importanza di affidarsi a rivenditori che distribuiscono i prodotti delle grandi aziende che hanno puntato sulla specializzazione nel settore educational. Un vecchio adagio recitava più o meno così "Chi meno spende assai spende". Molto spesso l'esigenza di abbattere al massimo i costi non paga. I prodotti non certificati per il settore Education si rivelano il più delle volte un fallimento per la scuola, in termini di prestazioni e in termini di durata.

**Che cosa offrono in più i grandi produttori specializzati?**

In genere la capacità di creare reti territoriali di rivenditori certificati nel settore, che vengono formati per fornire un servizio dedicato alla scuola; si tratta di rivenditori definiti Solution Partner, certificati per poter fornire formazione dedicata e in grado di effettuare interventi i assistenza per conto del produttore nel rispetto di livelli di qualità certificati. Forniscono ad esempio, insieme ai prodotti e gratuitamente, software per la gestione della classe che consentono agli insegnanti di esercitare diverse forme di controllo sui devices individuali degli studenti e di interagire con questi per intervenire ad esempio con feed-back e correzioni del lavoro in corso di svolgimento. Offrono la possibilità di abbinare la tecnologia a soluzioni dedicate di assistenza e manutenzione, oltre che di formazione per i docenti, e dispositivi dedicati, nati su espressa indicazione dei maggiori partner e delle scuole stesse, come dispositivi con batterie a lunga durata ed hard disk ad alta velocità. In breve dunque risparmiare per le scuole vuol dire... Per risparmiare realmente, e non solo al momento dell'acquisto, occorre spendere bene. Spendere bene significa spendere avendo in mente un progetto chiaro e le modalità per realizzarlo, un progetto che preveda anche assistenza, formazione, soluzioni integrate. Il progetto, almeno nel caso dell'implementazione tecnologica, non si porta avanti da soli, ma necessità di un partner affidabile e soprattutto specializzato. Questa, a mio avviso, è la via del risparmio che coniuga la qualità. ■