

Nr. 207 | Juni 2010

# Technologietransfer im Berggebiet

---

Ergebnisse der Kooperation  
zwischen Microsoft Schweiz  
GmbH und der SAB

---

Résultats d'un projet de  
coopération entre Microsoft  
Suisse et le SAB

---

Risultati di un progetto di  
cooperazione tra Microsoft  
Svizzera ed il SAB

---



## Microsoft®



Schweizerische Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete  
Groupement suisse pour les régions de montagne  
Gruppo svizzero per le regioni di montagna  
Gruppa svizra per las regiuns da muntogna

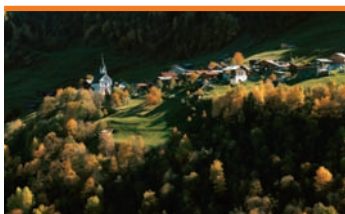
CH-3001 Bern | Seilerstrasse 4 | Postfach 7836 | Tel. 031 382 10 10 | Fax 031 382 10 16  
Internet: <http://www.sab.ch> | E-Mail: [info@sab.ch](mailto:info@sab.ch) | Postkonto 50-6480-3

|   |   |
|---|---|
| <b>Herausgeber</b>  | Schweizerische Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (SAB)  |
| <b>Redaktion</b><br>Traduction en français<br>Traduzione italiano | Jürg Steiner und Manuschak Karnusian<br>Vincent Gillioz et Valentine Duhem<br>Patrizia De Giorgi                |
| <b>Fotos</b>  | René Anliker, Andreas Grünig, Vincent Gillioz   |
| <b>Layout und Druck</b>   | Schlaefli & Maurer AG, Interlaken · Spiez · Uetendorf<br><a href="http://www.schlaefli.ch">www.schlaefli.ch</a> |
| <b>Ausgabe</b>  | 2010  |

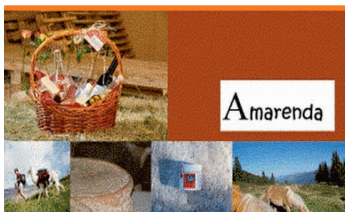
- 4** Editorial
  - 6** Vorwort von Peter Waser
  - 7** Avant-propos de Peter Waser
  - 7** Prefazione di Peter Waser
- 



- 8** Ein Ferrari, der nur im ersten Gang fährt
  - 9** Une Ferrari que ne roule qu'en première
  - 10** Una Ferrari che viaggia solo in prima
- 



- 11** Win-win-Situation dank Road Show
  - 12** Un projet où tous les partenaires sont gagnants
  - 13** Un progetto dove tutti i collaboratori sono usciti vincenti
- 



- 14** Steiniger Weg der Innovation
  - 15** L'innovation: un chemin semé d'embûches
  - 16** L'innovazione: un cammino disseminato di insidie
- 



- 17** Der Computerkurs geht zur Bergbevölkerung – statt umgekehrt
  - 18** Lorsque les cours informatiques se déplacent auprès de la population
  - 19** Quando i corsi di informatica si spostano presso la popolazione
- 



- 20** Der Blick in die Zukunft
  - 21** Tourné vers l'avenir
  - 22** Uno sguardo verso l'avvenire
-

# Editorial



**Thomas Egger**

*Direktor Schweizerische Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (SAB)*

## Mit Wissens- und Technologietransfer vorhandenen Potenzialen zum Durchbruch verhelfen

In den schweizerischen Berggebieten ist viel Innovationskraft und Unternehmertum vorhanden. Das ist zwangsläufig so, müssen sich doch die Unternehmungen in einem schwierigen Marktumfeld behaupten. Oft schaffen es diese Unternehmungen aber nicht, sich auch Märkte ausserhalb der angestammten Region zu erschliessen. Dazu sind zusätzliche Anstrengungen erforderlich, welche die oft klein strukturierten Unternehmungen nicht aus eigener Kraft zu leisten vermögen. Die Informations- und Kommunikationstechnologien bieten eine Chance, die Distanzen zu überwinden und neue Optionen zu erschliessen. Mit einem gezielten Wissens- und Technologietransfer können vorhandene Potenziale besser in Wert gesetzt und Chancen genutzt werden. Oder bild-

haft gesprochen: Man kann den Ferrari einen Gang höher schalten. Dies war das Ziel der Zusammenarbeit zwischen Microsoft Schweiz und der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (SAB), welche im Jahr 2003 gestartet wurde. Mit der Zusammenarbeit sollten der Bevölkerung und den Unternehmungen im schweizerischen Berggebiet neue Perspektiven eröffnet werden.

Von Anfang an war klar, dass dieses Ziel nur in enger Zusammenarbeit mit den lokalen Akteuren erreicht werden konnte. Die Umsetzung der Partnerschaft Microsoft–SAB erfolgte deshalb vor Ort durch die regionalen Entwicklungsträger unter Einbezug der Bevölkerung und der Unternehmungen. So entstanden in den Regionen

bedarfs- und zielgruppenorientierte Projekte. Dieser Ansatz hat sich bewährt, wie die Berichte in der vorliegenden Broschüre eindrücklich belegen. Mit der Broschüre sollen die Erfahrungen aus der spannenden und erfolgreichen Zusammenarbeit aufgearbeitet und dokumentiert werden. Die Broschüre soll damit auch Ideen und Impulse liefern für weitere Projekte des Wissens- und Technologietransfers.

Seitens der SAB bedanken wir uns an dieser Stelle für die fruchtbare und unkomplizierte Zusammenarbeit mit Microsoft Schweiz. Ein grosser Dank geht zudem an alle Akteure in den Regionen, welche sich aktiv an den Projekten beteiligt und so massgeblich zum Erfolg beigetragen haben.

## Favoriser les transferts de technologies et de savoir

Dans les régions de montagne suisses, l'esprit d'innovation et d'entreprise est très présent. Les PME en ont besoin pour survivre dans un environnement économique compétitif. Pourtant, ces mêmes sociétés ont souvent de la peine à s'imposer en dehors des marchés dont elles sont issues. Pour parvenir à s'étendre, elles doivent fournir des efforts qui sont souvent hors de leur portée. Toutefois, les technologies de l'information et des communications offrent la possibilité de s'affranchir des distances et ouvrent ainsi de nouvelles perspectives économiques. En favorisant les transferts de technologies et de savoir ciblés, on peut mettre en valeur des potentiels locaux. Autrement dit, il est possible de passer à la vitesse supérieure. C'est d'ailleurs le but qui a été retenu en 2003, lors du lancement de la colla-

boration entre Microsoft Suisse et le Groupement suisse pour les régions de montagne (SAB). Cette coopération devait créer de nouvelles perspectives pour la population et les entreprises des régions de montagne.

Il était clair que cet objectif ne pourrait être atteint qu'en établissant une intense collaboration avec les acteurs locaux. Le partenariat «Microsoft – SAB» a donc été réalisé avec le concours d'organismes de développement régionaux qui ont intégré la population et les milieux économiques. De cette façon, il a été possible de développer des projets répondant aux besoins des régions et de leurs acteurs. Comme le démontre la présente brochure, cette approche a prouvé son efficacité. Cette publication permet aussi de communiquer les expé-

riences et les collaborations développées, tout en encourageant de futurs projets de transfert.

Le SAB remercie Microsoft Suisse pour la fructueuse et agréable collaboration qui a été établie à cette occasion. Nous remercions également les acteurs régionaux qui ont pris part aux différents projets et qui ont ainsi contribué au succès de ce partenariat.

*Thomas Egger, directeur du SAB*

## Favorire il trasferimento di tecnologia e di conoscenze

Nelle regioni di montagna svizzere, lo spirito di iniziativa e di impresa è molto presente. Le aziende ne hanno bisogno per sopravvivere in un ambiente economico competitivo. Tuttavia, queste stesse società hanno spesso delle difficoltà ad imporsi al di fuori dei mercati dai quali sono nate. Per riuscire ad espandersi, devono fare degli sforzi che sono spesso al di fuori della loro portata. Tuttavia, le tecnologie dell'informazione e della comunicazione offrono la possibilità di liberarsi delle distanze ed aprono anche delle nuove prospettive economiche. Favorendo il trasferimento delle tecnologie e delle conoscenze mirate, possono essere valorizzati dei potenziali locali. In altre parole, si può così passare ad una velocità superiore. Questo è d'altronde lo scopo che era stato fissato nel 2003, quando comin-

ciò la collaborazione tra Microsoft Suisse ed il Gruppo svizzero per le regioni di montagna (SAB). Questa cooperazione doveva creare delle nuove prospettive per gli abitanti e le imprese delle regioni di montagna.

Sin dall'inizio è stato chiaro che questo obiettivo non sarebbe potuto essere raggiunto se non si fosse realizzata un'intensa cooperazione tra i diversi attori locali. La creazione della collaborazione «Microsoft – SAB» è stata dunque possibile grazie alla partecipazione degli organismi di sviluppo regionali che hanno saputo integrare la popolazione e gli ambienti economici. In questo modo, si sono potuti quindi sviluppare dei progetti che rispondessero ai bisogni delle regioni e dei loro attori. Come lo dimostra il presente opuscolo, questo approccio

ha provato la propria efficacia. Questa pubblicazione permette anche di presentare le esperienze e le collaborazioni che si sono sviluppate, incoraggiando nello stesso tempo dei progetti futuri di trasferimento di tecnologia.

Il SAB ringrazia Microsoft Suisse per la fruttuosa e proficua collaborazione stabilita nel corso di questi anni. Ringraziamo anche gli attori regionali che hanno preso parte ai diversi progetti e che hanno così contribuito al successo di questo disegno comune.

*Thomas Egger, direttore del SAB*

# Vorwort von Peter Waser



**Peter Waser**

*Country General Manager, Microsoft Schweiz*  
[www.microsoft.ch/citizenship](http://www.microsoft.ch/citizenship)

Es ist immer wieder eine grosse Freude, den positiven Einfluss von Technologie zu sehen, wenn diese kreativ und den Bedürfnissen entsprechend eingesetzt wird. Und es ist eine noch grössere Freude, wenn man zusammen mit grossartigen Partnern, wie der SAB, gesellschaftlich relevante Projekte umsetzen kann.

Damit die Gesellschaft insgesamt von technologischen Fortschritten profitieren kann, ist es wichtig, dass alle Menschen Zugang zur Informationstechnologie erhalten, unabhängig von ihrer Herkunft, Sprache oder materiellem Wohlstand. Wir nennen das «digitale Integration» oder «digitalen Zugang». Darunter verstehen wir bei Microsoft weit mehr als den Zugang zu einem PC. Es geht uns um Schulung von Kindern und Jugendlichen im Umgang

mit modernster Technologie, um die Thematisierung von Chancen und Risiken des Internets (z. B. im Rahmen von [security4kids.ch](http://security4kids.ch)), und es geht uns um die Unterstützung von Menschen und Regionen, die aus unterschiedlichen Gründen den IT-Zugang noch nicht gefunden haben oder mangels Unterstützung nicht finden können. In diesen Kontext eingebettet sehen wir unsere Zusammenarbeit mit der SAB.

Das Wahrnehmen von gesellschaftlicher Verantwortung ist uns ein wichtiges Anliegen. Wir wollen in der Schweiz nicht nur Geschäftstätigkeiten nachgehen, sondern darüber hinaus Werte schaffen – in der Schweiz und für die Schweiz. Schon seit Jahren engagieren wir uns in den Bereichen Bildung, lokale Innovation und digitale Integration. Wir sind langfristige

Partner von ausgewählten Projekten in der Schweiz und beteiligen uns auch aktiv an zahlreichen Initiativen internationaler Organisationen. Unser Fokus liegt dabei darin, aufzuzeigen, wie Technologien und Software genutzt werden können, damit sie einen positiven Einfluss auf Schweizer Gesellschaft und Umwelt haben.

Die Zusammenarbeit von Microsoft und der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (SAB) entstand im Jahre 2003 aus dem gemeinsamen Anliegen, den digitalen Zugang in den Bergregionen zu verbessern. Sie war für uns eine grosse Bereicherung und eine Lernerfahrung. Wir freuen uns auf den weiteren Austausch.

## Avant-propos de Peter Waser

C'est toujours une joie de constater que les technologies peuvent jouer un rôle positif; notamment lorsqu'elles sont utilisées pour répondre à des besoins précis. C'est encore plus encourageant de collaborer avec un partenaire comme le SAB, dans le cadre de la mise en œuvre de projets de développement.

Pour que l'ensemble de la société puisse profiter des progrès technologiques, il est important que chaque personne ait la possibilité d'accéder aux outils d'information et de communication, quelle que soit son origine, sa langue ou sa situation sociale. Nous appelons cela «l'intégration digitale». Chez Microsoft, cette notion ne se limite pas au simple accès à un ordinateur. Elle comprend également la formation des enfants et des adolescents aux technologies les plus récentes,

ainsi que la présentation des risques et potentiels liés à l'Internet (par exemple dans le cadre du programme security4kids.ch). Nous soutenons aussi les personnes et les régions qui, pour diverses raisons, n'ont pas accès aux technologies de l'information et de la communication (TIC) ou qui ne bénéficient pas de l'appui nécessaire pour les utiliser. C'est dans ce contexte que nous avons lancé notre collaboration avec le SAB. La responsabilité sociale constitue pour nous une notion importante. Nous ne désirons pas uniquement faire des affaires, mais aussi produire de la valeur en Suisse et pour la Suisse. Depuis des années, nous nous engageons dans les domaines de la formation, de l'innovation locale et de l'intégration digitale. Nous sommes les partenaires à long terme de projets

sélectionnés en Suisse et nous participons activement à des initiatives lancées par des organisations internationales. Notre objectif consiste à démontrer comment les technologies et les programmes informatiques peuvent être utilisés, afin de déployer un impact positif sur la société suisse et son environnement.

La collaboration avec le Groupement suisse pour les régions de montagne (SAB) a débuté en 2003, afin d'améliorer l'accès des régions de montagne aux TIC. Cela nous a permis d'accumuler des expériences enrichissantes. Nous nous réjouissons de poursuivre ces échanges.

*Peter Waser, directeur général de Microsoft Suisse*

## Prefazione di Peter Waser

È sempre una soddisfazione il poter constatare che le tecnologie possano giocare un ruolo positivo; specialmente quando queste siano utilizzate per rispondere a dei bisogni precisi. Ed è ancora più incoraggiante il fatto di poter lavorare, nel quadro della messa in opera di progetti di sviluppo, con un collaboratore come il SAB.

Affinchè tutta la società possa approfittare dei progressi tecnologici, è importante che ogni persona abbia la possibilità di accedere agli strumenti di informazione e di comunicazione, qualsiasi sia la sua origine, la sua lingua e la sua posizione sociale. Noi chiamiamo ciò «l'integrazione digitale». Presso Microsoft, questa nozione non si limita al semplice accesso ad un computer. Essa comprende anche la formazione dei bambini e degli adolescenti alle tecnologie più recenti,

ed anche la presentazione dei rischi e dei potenziali legati ad Internet (per esempio nel quadro del programma security4kids.ch). Inoltre noi sosteniamo anche le persone e le regioni che, per diverse ragioni, non abbiano accesso alle tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) o che non possano beneficiare dell'appoggio necessario per utilizzarle. Ed è in questo contesto che abbiamo lanciato la nostra collaborazione con il SAB.

La responsabilità sociale è una nozione importante per noi. Non vogliamo fare solo degli affari, ma anche produrre dei valori in Svizzera e per la Svizzera. Ci impegnamo da diversi anni nei settori della formazione, dell'innovazione locale e dell'integrazione digitale. Siamo partner a lungo termine di progetti selezionati in

Svizzera e partecipiamo attivamente a delle iniziative lanciate da delle organizzazioni internazionali. Il nostro obiettivo è quello di dimostrare come possano essere utilizzate le tecnologie ed i programmi informatici, allo scopo di esercitare il loro influsso positivo sulla società svizzera ed il suo ambiente.

La collaborazione con il Gruppo svizzero per le regioni di montagna (SAB) è cominciata nel 2003, per migliorare l'accesso delle regioni di montagna alle TIC. Questa esperienza è stata per noi un grosso arricchimento e fonte di apprendimento, siamo felici di continuare questi scambi.

*Peter Waser, direttore generale di Microsoft Suisse*

# Ein Ferrari, der nur im ersten Gang fährt

**Wie Microsoft und die Schweizerische Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (SAB) zu erfolgreichen Partnern wurden. Jürg Steiner**

Man würde – auf den ersten Blick – nicht erwarten, dass der weltbekannte amerikanische Softwarehersteller Microsoft und die Schweizerische Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (SAB), die sich für die benachteiligten Regionen abseits der grossen Wirtschaftszentren einsetzt, am gleichen Strick ziehen. Aber im Sommer 2003 unterschrieben die Microsoft Schweiz GmbH und die SAB ein «Memorandum of Understanding», in dem sie eine mehrjährige Förderung des Technologietransfers in schweizerische Bergregionen aufgleisten.

Die Partnerschaft zwischen Microsoft und SAB ist ein lehrreiches Beispiel dafür, wie intelligentes Projektmanagement die Interessen eines internationalen Grossunternehmens mit den Bedürfnissen peripherer, strukturschwacher und vom Brain Drain geplagter Bergregionen zur Übereinstimmung bringt und beide Seiten nachhaltig davon profitieren.

In der Schweiz verschärft sich das Ungleichgewicht zwischen den grossen

Agglomerationen im Mittelland, die als wirtschaftliche Wachstumsmotoren eine grosse Sogwirkung entfalten, und den zentrumsfernen Bergregionen, die wegen des Umbaus der Landwirtschaft, der Krise der Industrie und des Rückzugs grosser Arbeitgeber des Bundes Arbeitsplätze verlieren. Die Spannung verschärft sich weiter, weil sich die globalisierte Wirtschaft immer grossräumiger organisiert, während die politische, kulturelle und mentale Orientierung der Menschen in peripheren Gebieten kleinräumig bleibt.

Mit der neuen Regionalpolitik will der Bund die Wettbewerbsfähigkeit im Berggebiet stärken. Moderne Informationstechnologien bieten eine Chance, weil sie die Bedeutung des Standorts relativieren. Hochwertige, wertschöpfungsstarke Dienstleistungen können computergestützt auch in abgelegenen Regionen erbracht werden. Allerdings: Weil die permanenten Weiterentwicklungen von Soft- und Hardware oft nicht bis in die Peripherie dringen und entsprechende Bildungsangebote fehlen, werden die technischen Möglichkeiten nur bruchstückhaft genutzt. Sallopp gesagt: Es ist, als würde man in einem Ferrari stets nur im ersten Gang herumkurven. Man kommt nicht vom Fleck.

Genau hier, in der praxisorientierten Vermittlung der wachsenden Anwendungsmöglichkeiten, sollte aus der Sicht der SAB der Nutzen des Technologietransfers liegen. Und das traf sich exakt mit den Absichten von Microsoft, wie Alexander Stüger festhält, der als damaliger CEO von Microsoft Switzerland das Projekt massgeblich mitprägte.

Für Microsoft ist es wichtig zu erkennen, was Menschen unter Umständen daran hindert, den vollen Funktions-

umfang der Software-Produkte auszuschöpfen. «Wir haben sehr viel gelernt darüber, wie Menschen mit der Technik umgehen, wo die Probleme liegen und was wir zur Verbesserung tun können», sagt Stüger heute. Beispielsweise, so Stüger, waren zahlreiche Microsoft-Techniker in den Projektregionen unterwegs. Sie, die sonst vor allem mit Arbeitskollegen kommunizieren, hatten es plötzlich mit Laien zu tun, die Fragen aus der Sicht des normalen Anwenders stellten. Das schärfte bei den Microsoft-Leuten das Bewusstsein dafür neu, bei technischen Neuerungen Verständlichkeit und praktische Anwendbarkeit hoch zu gewichten.

«Mir hat dieses faszinierende Projekt sehr viel Spass gemacht», sagt Alexander Stüger. Erkenntnisse aus einzelnen Projektteilen – etwa aus der Übersetzung des Office-Pakets in die romanische Sprache – brachten für Microsoft gar konzernweiten Nutzen, weil die Firma weltweit immer wieder vor der Herausforderung steht, ihre Produkte auch kleineren Sprachgruppen zugänglich zu machen.

Konkret umgesetzt wurde die Projektidee für den Technologietransfer in der Schweiz in den Regionen Surselva (Graubünden) und Obersimmental-Saenenland (Berner Oberland; siehe dazu Beiträge auf den folgenden Seiten). Die Rolle der SAB war es, ihr Know-how in Regionalentwicklung einzubringen und die geeigneten Projektregionen zu identifizieren. Microsoft investierte mehrere Hunderttausend Franken in das Projekt und steuerte Beratung und konkreten technologischen Support bei.

Das Kooperationsabkommen zwischen SAB und Microsoft von 2003 wurde im Jahr 2006 verlängert und dauerte offiziell bis 2008.





# Une Ferrari qui ne roule qu'en première

**Ou comment Microsoft et le Groupement suisse pour les régions de montagne (SAB) ont mis en place un partenariat avantageux.**

**Jürg Steiner**

Une coopération entre la multinationale informatique mondialement connue Microsoft et le Groupement suisse pour les régions de montagne (SAB) qui, lui, s'engage pour les régions situées hors des centres économiques, semble, à première vue, très improbable. Et pourtant, en été 2003, Microsoft Suisse Sàrl et le SAB ont signé un accord visant à encourager l'utilisation des nouvelles technologies dans les régions de montagne suisses.

Le partenariat entre Microsoft et le SAB est une bonne illustration de la manière dont on peut combiner les intérêts d'une grande entreprise internationale avec les besoins de régions de montagne, périphériques et structurellement faibles. Et ce d'autant plus que les deux partenaires ont trouvé leur compte dans cette coopération.

En Suisse, le déséquilibre entre les agglomérations du Plateau – moteurs de la croissance économique – et les régions de montagne où le nombre de personnes actives est en recul (en raison de la transformation du secteur agricole, de la crise de l'industrie et de la diminution du nombre de places de travail à la Confédération). Un déséquilibre encore renforcé par le fait que l'économie globalisée s'organise sur un espace en extension, tandis que les mentalités politiques et culturelles des zones périphériques sont plutôt cloisonnées.

Avec la Nouvelle politique régionale, la Confédération veut renforcer la compétitivité des régions de montagne. Les technologies modernes de communication sont une chance, car elles relativisent l'importance de l'emplacement géographique. Grâce à l'informatique, il est possible de fournir des prestations de qualité, sus-

ceptibles de créer de la valeur, jusque dans les régions marginales. Toutefois, étant donné que les améliorations des systèmes d'exploitation et des logiciels ne parviennent souvent pas jusqu'en périphérie et que les opportunités de formation font défaut, les possibilités technologiques ne sont que partiellement utilisées. Pour le dire de manière imagée, c'est comme conduire une Ferrari en première vitesse: cela ne mène pas loin.

Pour le SAB, c'est justement dans la transmission pratique de savoirs informatiques que réside l'intérêt du transfert de technologies. Ceci correspond tout à fait à la vision de Microsoft, ainsi que le confirme Alexander Stüger, qui a activement participé au projet, alors qu'il était encore directeur de Microsoft Suisse.

Pour Microsoft, découvrir ce qui retient les utilisateurs d'exploiter tout le potentiel d'un logiciel est très important. «Nous avons beaucoup appris sur la manière dont les gens utilisent les technologies et sur la façon dont nous pouvons agir pour améliorer leur situation», révèle M. Stüger. Par exemple, de nombreux techniciens de Microsoft se sont rendus dans les régions concernées. Eux qui travaillaient principalement avec leurs collègues informaticiens, se sont trouvés confrontés à des profanes et à des questions d'utilisateurs de base. Le personnel de Microsoft a pu constater l'importance de privilégier les explications et les applications concrètes, lors de l'introduction de nouveautés.

«Ce projet passionnant m'a beaucoup apporté», rapporte Alexander Stüger. «Les différentes parties du projet et leurs conclusions nous ont permis de progresser.» Par exemple, la traduction de la suite «Office» en romanche a été utile à tout le groupe Microsoft.



Désormais, Microsoft essaie de rendre ses produits accessibles à de petits groupes linguistiques.

En Suisse, l'idée de projet de transfert de technologies a été appliquée de manière concrète dans la région du Surselva (Grisons) et dans l'Obersimmental (Oberland bernois, voir les pages suivantes). Le rôle du SAB était d'apporter son savoir-faire en matière de développement régional et d'identifier les régions appropriées pour le projet. Microsoft a, quant à lui, investi plusieurs centaines de milliers de francs dans le projet et a assuré conseils et un appui technologique.

L'accord de coopération entre le SAB et Microsoft, signé en 2003, a été prolongé en 2006 et a officiellement duré jusqu'en 2008.

# Una Ferrari che viaggia solo in prima

**O come Microsoft ed il Gruppo svizzero per le regioni di montagna (SAB) abbiano creato una collaborazione vantaggiosa. Jürg Steiner**

Una collaborazione tra la multinazionale informatica Microsoft mondialmente riconosciuta ed il Gruppo svizzero per le regioni di montagna (SAB) che, da parte sua, si impegna per le regioni situate al di fuori dei centri economici, sembra, a prima vista, molto improbabile. E tuttavia, nell'estate del 2003, Microsoft Suisse Sàrl ed il SAB hanno firmato un accordo che mirava ad incoraggiare l'utilizzo di nuove tecnologie nelle regioni di montagna svizzere.

La cooperazione tra Microsoft ed il SAB è un buon esempio del modo con cui si possano combinare gli interessi di una grande impresa internazionale con i bisogni delle regioni di montagna, periferiche e strutturalmente deboli. E questo è ancora più significativo dal momento che ambedue le parti abbiano potuto approfittare di questa collaborazione soddisfacendo i propri interessi.

In Svizzera, si è acuito il disequilibrio tra gli agglomerati dell'Altopiano – motore della crescita economica – e le regioni di montagna dove il numero delle persone attive è in calo (a causa della trasformazione del settore agricolo, della crisi dell'industria e della diminuzione del numero di posti di lavoro nella Confederazione). Un disequilibrio ulteriormente accentuato dal fatto che l'economia globalizzata si organizza su di uno spazio in estensione, mentre le mentalità politiche e culturali delle zone periferiche si muovono in compartimenti stagni.

Con la Nuova politica regionale, la Confederazione vuole rafforzare la competitività delle regioni di montagna. Le moderne tecnologie di comunicazione rappresentano una possibilità, perchè esse relativizzano l'importanza della posizione geografica. Grazie all'informatica, è possibile fornire delle prestazioni di qualità, suscettibili di creare del valore economico, sin nelle regioni marginali. Tuttavia, dal momento che i miglioramenti dei sistemi di gestione e dei software non arrivano spesso in periferia e che le opportunità di formazione mancano, le possibilità tecnologiche sono spesso solo parzialmente utilizzate. Usando una metafora sarebbe come voler guidare una Ferrari in prima: questo non porterebbe molto lontano.

Per il SAB, è proprio nella trasmissione pratica delle conoscenze informatiche che risiede l'interesse del trasferimento di tecnologie. Ciò corrisponde perfettamente alla visione di Microsoft, così come confermato da Alexander Stüger, che ha partecipato attivamente al progetto, quando era ancora direttore di Microsoft Suisse.

Per Microsoft, è molto importante scoprire la ragione per la quale gli utilizzatori non sfruttino completamente i

potenziali di un software. «Abbiamo imparato molto sulla modo in cui le persone utilizzano le tecnologie e sul come possiamo agire per migliorare la loro situazione», rivela Alexander Stüger. Per esempio, diversi tecnici di Microsoft si sono recati nelle regioni interessate. Chi lavorava principalmente con i colleghi informatici, si trovava confrontato con dei principianti e con delle domande degli utilizzatori di base. Il personale di Microsoft ha potuto constatare l'importanza di privilegiare delle spiegazioni e delle applicazioni concrete, nel momento in cui venivano introdotte delle novità.

«Questo progetto appassionante mi ha dato molto», riferisce Alexander Stüger. Le diverse parti del progetto e le conclusioni tratte ci hanno permesso di fare dei progressi. Per esempio, la traduzione del seguito di «Office» in romancio è stata utile per tutto il gruppo Microsoft. D'ora in avanti, Microsoft cerca di rendere i propri prodotti accessibili a dei piccoli gruppi linguistici.

In Svizzera, l'idea del progetto di trasferimento di tecnologie è stato applicata in maniera concreta nella regione di Surselva (Grigioni) e nell'Obersimmental (Oberland bernese, si vedano le pagine seguenti). Il ruolo del SAB è stato quello di portare le proprie competenze in materia di sviluppo regionale e di identificare le regioni appropriate per il progetto. Microsoft da parte sua ha investito diverse centinaia di migliaia di franchi nel progetto ed ha garantito dei consigli ed un appoggio tecnologico.

L'accordo di cooperazione tra il SAB e Microsoft, firmato nel 2003, è stato prolungato nel 2006 ed è durato ufficialmente sino al 2008.



# Win-win-Situation dank Road Show

**Wie eine engagierte Sensibilisierungskampagne per Kleinbus den «Transfer Tecnologic Surselva» im Kanton Graubünden in Fahrt brachte. Jürg Steiner**

In der Surselva, die sich am Vorder- rhein vom Oberalppass bis zum Fels- sturzgebiet von Flims erstreckt, leben 26000 Einwohner. Hier wirtschaften zwar erfolgreiche Unternehmen wie die Weisse Arena (Tourismus) oder die Repower (Energie), trotzdem kämpft die Region mit typischen Schwierigkeiten zentrumsferner Berggebiete. Die Leitbranchen, Berglandwirtschaft und Tourismus, stecken in einer strukturellen Krise. Die Abwanderung ist hoch, die Perspektiven für die junge Generation sind schlecht.

Standortunabhängige Kommunikations- und Informationstechnologien haben das Potenzial, ökonomische Perspektiven in solch periphere Bergregionen zu bringen. Damit sich dieses Potenzial vor Ort entfaltet, muss es einer geschickten Projektorganisation gelingen, ein paar ziemlich hohe Hindernisse zu überwinden.

Das war dem selbständigen Organisationsberater René Anliker klar, als er 2003 für Microsoft in das Technologietransferprojekt Surselva einstieg. Die Ausgangslage war schwierig. Der globale Software-Riese trat in einer zwerghaft anmutenden, abgelegenen Bündner Bergregion auf den Plan. «Die einen befürchteten, Microsoft wolle die Surselva bloss für ihren Produktabsatz missbrauchen. Die anderen glaubten, der weltbekannte Multi werde in der Surselva jetzt mal tüchtig Computer und Programme verteilen», erinnert sich Anliker an die Stimmung in der Bevölkerung. Auf der anderen Seite dürften die Microsoft-Experten damit gerechnet haben, in der Surselva auf ziemlich hinterwäldlerische Computeranwender zu stossen.

Diese Hoffnungen und Bedenken gingen ziemlich weit an der Realität vorbei. Aber sie bestimmten, was die Projektorganisation als Erstes zu leisten hatte: Die ungleichen Projektpartner mussten ihre Vorurteile revidieren und

erkennen, dass beide voneinander profitieren konnten. Erst dann war eine gemeinsame Plattform für einen erfolgreichen Technologietransfer geschaffen. Drei Faktoren waren im Rückblick entscheidend, dass das Projekt in der Surselva Wirkung entfaltete: die Abstützung auf eine regionale Trägerschaft; das grosse persönliche Engagement; die ausdauernde Hartnäckigkeit.

Die Steuerung oblag der Projektgruppe «Transfer Tecnologic Surselva» (TTS), in der nicht nur Microsoft-Verbindungsmann René Anliker und SAB-Direktor Thomas Egger sass, sondern eben auch Exponenten der regionalen IT-Branchenvereinigung «Surselva virtuala» und der Bildungsorganisation «Formaziun Regiun Surselva». Sie sorgten dafür, dass das Projekt von Beginn weg auf konkrete regionale Bedürfnisse heruntergebrochen wurde.

Und zwar mit der bestechenden Idee einer mobilen Road Show. TTS-Projektmanager Martin Mathiuet, Leiter der Volkshochschule Surselva und des Kompetenzzentrums für Non-Profit-Organisationen in Laax, kaufte einen Kleinbus, liess ihn mit dem Motiv einer typisch schweizerischen Berglandschaft umlackieren und mit den Logos von SAB und Microsoft versehen. Während einem Jahr fuhren Mathiuet und seine Crew mit diesem auffälligen Fahrzeug, das vollbepackt war mit Laptops und Software, unermüdet an Schulen und auf Dorfplätze in der ganzen Surselva. 77 Anlässe spulte das Team unter grossem individuellem Einsatz ab. An diesen aufwendig vorbereiteten und moderierten Events vermittelten sie Lehrern, Schülern, aber auch den Dorfbewohnern Kontakte und Einsichten in die Möglichkeiten der virtuellen Welt, die über die blossen Nutzung zur Textverarbeitung hinausgeht. Auf der anderen Seite erhielten

die Experten von Microsoft so ein präzises Bild über den Kenntnisstand und die Ansprüche von IT-Nutzern in einer abgelegenen Bergregion. Konkretes Produkt aus diesem Annäherungsprozess war eine romanische Version des Office-Softwarepakets.

Auf der anderen Seite spricht Duri Blumenthal, Geschäftsführer der Regiun Surselva in Ilanz, vor allem von einem bleibenden mentalen Gewinn: «Was den Menschen Eindruck gemacht hat, ist dieses Zeichen der Solidarität. Die Menschen merken: Wir sind jemand, wenn sich Microsoft für uns interessiert.»



# Un projet où tous les partenaires sont gagnants

**Une campagne de sensibilisation réalisée par le biais d'un bus a permis d'améliorer les perspectives d'une région de montagne des Grisons. *Jürg Steiner***

La région de la Surselva, qui est située à l'Ouest du canton des Grisons, comprend quelque 26 000 habitants. Si elle compte quelques entreprises à succès (Weisse Arena dans le domaine touristique ou Repower dans le secteur énergétique), ce district excentré est néanmoins confronté à des difficultés. Les deux principales branches économiques (l'agriculture et le tourisme) connaissent une crise structurelle. Les exodes sont nombreux et les perspectives pour les jeunes générations sont plutôt moroses.

Dans ce genre de région, les technologies de l'information et de la communication (TIC) représentent un potentiel intéressant. Cependant, pour profiter de ces opportunités, il faut pouvoir comp-

ter sur des acteurs qui parviendront à surmonter plusieurs obstacles.

Pour René Anliker, conseiller indépendant, les débuts de ce projet, en 2003, ont été difficiles. «Certains craignaient que Microsoft veuille mettre la main sur les produits de la région, alors que d'autres pensaient que la multinationale procéderait à une distribution d'ordinateurs et de logiciels», se souvient René Anliker. Pour leur part, les experts de Microsoft s'attendaient à rencontrer des utilisateurs d'ordinateurs peu avertis.

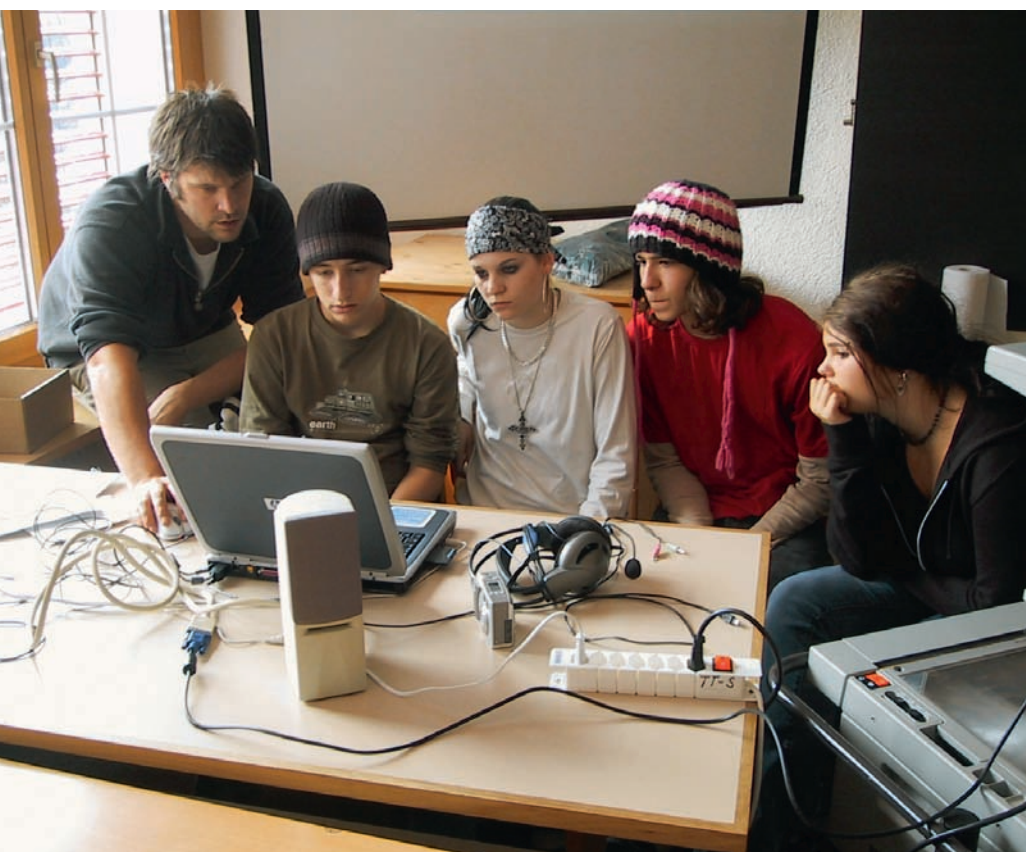
Les différents partenaires de ce projet ont dû réviser leurs préjugés et admettre qu'ils pourraient tirer parti de cette coopération. Ainsi, une plateforme a été établie, afin de réaliser le transfert de

technologies. Trois facteurs ont contribué au succès de cette entreprise: l'appui de responsables locaux, l'engagement personnel des acteurs concernés et la ténacité des partenaires.

La gestion du projet «Transfer Tecnologic Surselva» a été confiée à un groupe comprenant René Anliker, le directeur du SAB, Thomas Egger, des représentants de l'association régionale «Surselva virtuala», ainsi que de l'organisation de formation «Formaziun Regiun Surselva». Ces différents acteurs ont veillé, dès le départ, à ce que ce projet réponde aux attentes et besoins de la région.

Concrètement, un minibus a été acquis par Martin Mathiuet, manager du projet et directeur de l'Université populaire de Surselva, ainsi que du centre de compétences pour les organisations non gouvernementales à Laax. Sur le véhicule figurait les logos du Groupement suisse pour les régions de montagne (SAB) et de Microsoft Suisse. Durant une année, Martin Mathiuet et son équipe ont circulé dans toute la région de la Surselva, en transportant des ordinateurs et divers logiciels. Au total, septante-sept rencontres ont été organisées. Ces cours ont ainsi permis aux autochtones de se familiariser avec les techniques informatiques. Pour leur part, les experts de Microsoft ont pu déterminer avec précision les connaissances et les besoins de personnes résidant en région de montagne. D'autre part, une version en romanche du système Microsoft Office a été développée à cette occasion.

Pour Duri Blumenthal, responsable de la région Surselva, cette expérience constitue avant tout une victoire mentale: «Ce projet représente un signe de solidarité. La population de la Surselva a l'impression de compter, lorsqu'une société comme Microsoft s'intéresse à elle.»



# Un progetto dove tutti i collaboratori sono usciti vincenti

**Una campagna di sensibilizzazione realizzata grazie all'ausilio di un bus ha permesso di migliorare le prospettive di una regione di montagna dei Grigioni. *Jürg Steiner***

La regione della Surselva, che è situata ad Ovest del cantone dei Grigioni, comprende all'incirca 26.000 abitanti. Benché essa conti qualche impresa di successo (Weisse Arena nel settore turistico o Repower nel settore energetico), questo distretto decentrato deve tuttavia confrontarsi con delle difficoltà. I due principali settori economici (l'agricoltura ed il turismo) devono affrontare una crisi strutturale. Gli esodi sono importanti e le prospettive per le giovani generazioni sono piuttosto tette.

In questo tipo di regioni, le tecnologie dell'informazione e della comunicazione (TIC) rappresentano un potenziale interessante. Tuttavia, per approfittare di queste opportunità, bisogna poter contare su degli attori che riescano a superare diversi ostacoli.

Per René Anliker, consigliere indipendente, gli inizi di questo progetto, nel 2003, sono stati difficili. «Alcuni temevano che Microsoft volesse mettere le mani sui prodotti della regione, mentre altri pensavano che la multinazionale cominciasse a distribuire computer e software», si ricorda René Anliker. Da parte loro, gli esperti di Microsoft si aspettavano di incontrare degli utilizzatori di computer poco esperti.

I diversi collaboratori di questo progetto hanno dovuto rivedere i propri pregiudizi ed ammettere che avrebbero potuto ottenere dei vantaggi da questa collaborazione. Così, è stata definita una piattaforma, al fine di realizzare il trasferimento delle tecnologie. Tre fattori hanno contribuito al successo di questa impresa: l'appoggio dei responsabili locali, l'impegno personale degli attori interessati e la tenacia di tutti i partecipanti.

La gestione del progetto «Transfer Technologic Surselva» è stata affidata ad un



gruppo che comprende René Anliker, il direttore del SAB, Thomas Egger, dei rappresentanti dell'associazione regionale «Surselva virtuala», ed anche dell'organizzazione per la formazione «Formaziun Regiun Surselva». Questi diversi attori hanno vigilato, sin dall'inizio, che questo progetto rispondesse alle attese ed ai bisogni della regione.

Concretamente, un minibus è stato acquistato da Martin Mathiuet, responsabile del progetto e direttore dell'Università popolare di Surselva, e dal centro di competenze per le organizzazioni non governative a Laax. Sul veicolo figuravano i loghi del Gruppo svizzero per le regioni di montagna (SAB) e di Microsoft Suisse. Per un anno, Martin Mathiuet ed il suo gruppo hanno viaggiato in tutta la regione della Surselva, trasportando dei com-

puter e diversi software. In tutto sono stati organizzati settantasette incontri. Questi incontri hanno così permesso agli autoctoni di familiarizzarsi con le tecniche informatiche. Da parte loro, gli esperti di Microsoft hanno potuto determinare con precisione le conoscenze ed i bisogni delle persone che risiedono nelle regioni di montagna. D'altra parte, in questa occasione è stata sviluppata una versione in romancio del sistema Microsoft Office.

Per Duri Blumenthal, responsabile della regione Surselva, questa esperienza è stata innanzitutto una vittoria mentale: «Questo progetto rappresenta un segno di solidarietà. La popolazione di Surselva ha l'impressione di contare, dal momento che una società come Microsoft si interessa a lei.»

# Steiniger Weg der Innovation

## Wie der Technologietransfer von Microsoft zu den Bergbauern der Surselva kam. Und wo er trotzdem ins Stocken geriet.

Jürg Steiner

«Wichtig an diesem Transfer war eigentlich nicht die Technologie. Sondern, was er in den Köpfen bewegte», sagt Martin Mathiuet, Direktionsmitglied der Lia Rumantscha, Leiter der Volkshochschule Surselva und des Dienstleistungszentrums für Non-Profit-Organisationen in Laax. Mathiuet und seine Crew waren als Verantwortliche der Sensibilisierungs-Roadshow für «Transfer Tecnologic Surselva» unterwegs (vgl. vorangehende Seite), später prangte sein Konterfei in einer Werbekampagne von Microsoft prominent an den Plakatwänden der Ostschweiz.

Noch heute werde er «sicher einmal pro Woche» auf das Microsoft-Projekt angesprochen, sagt Mathiuet. Das belege dessen nachhaltige Wirkung auf die Volksseele. Exemplarisch lässt sich an Mathiue's Person die Dynamik eines regionalen Innovationsprozesses veranschaulichen. «Propheten gelten nichts im eigenen Land», hält er fest, «aber wenn einer dann plötzlich seine Ideen mit einem Weltkonzern im Rücken vertritt, sieht es ganz anders aus.»

Die Verbindung Microsoft-Mathiuet habe ihm in seiner Region «einen enormen Akzeptanzgewinn» gebracht, wobei es ihm überhaupt nicht um sein persönliches Prestige gehe. Aber: Als Bildungsfunktionär ist Mathiuet Repräsentant einer fortschrittlichen Surselva, die an ihr Potenzial glaubt und neue Wege gehen will. Das Engagement von Microsoft habe diese vorher oft belächelte Position glaubwürdig gemacht und unabhängigen Köpfen in der Region, die sich ausserhalb traditioneller Machtgefüge an innovativen Projekten versuchen, «unglaublichen Auftrieb» gegeben, beobachtet Mathiuet.

Sanftes Aufbrechen verfestigter Strukturen war auch beim Versuch nötig,

den IT-Transfer auf die Surselver Wirtschaft zu übertragen. Gar kein Interesse an einer Kooperation mit Microsoft zeigte die Tourismusbranche – aus nachvollziehbaren Gründen. Die Hotels des oberen Segments sind mit ihren Online-Tools ohnehin auf dem neusten Stand, während die kleineren Häuser von einer allfälligen IT-Aufrüstung oft finanziell und organisatorisch überfordert wären.

Auf fruchtbareren Boden fiel die Initiative von Microsoft hingegen bei einigen Landwirten. Als die Computerspezialisten der Branchenvereinigung IC Surselva um den initiativen Marc Cathomen erstmals mit interessierten Bauern zusammensassen, seien «zwei ganz unterschiedliche Kulturen» aufeinandertreffen, erzählt Organisationsberater René Anliker. Es brauchte Moderationstalent und Ausdauer auf allen Seiten, damit am Ende ein Transfer von Computer-Know-how zu einer kleinen Gruppe unabhängiger, marktwirtschaftlich denkender Bergbauern zustande kam.

Acht Biobetriebe aus der Gemeinde Sumvitg hatten sich 2005 zur Produktionsgenossenschaft «amarenda» zusammengeschlossen, um ihre Produkte und agrotouristischen Angebote in eigener Regie zu promoten und zu vertreiben. Dank dem Technologieförderungsprojekt kam «amarenda» gratis zu einer Homepage ([www.amarenda.ch](http://www.amarenda.ch)) samt integriertem Online-Shop, den die Bauern nun selber betreiben. «Das war ein Geschenk», sagt «amarenda»-Präsident David Deplazes, der auf seinem Betrieb in Surrein mit seiner Familie Lamatrekkings anbietet. «Dieses Erlebnis bestärkte uns, unseren Weg zu gehen. Wir betrachten den technologischen Support gleichzeitig als Belohnung und Ansporn, dass wir an uns und unsere Region glauben,

für eine naturverträgliche Produktion kämpfen und Neues versuchen.»

Deplazes verhehlt allerdings nicht, dass der kommerzielle Erfolg des Online-Shops von «amarenda» bisher sehr bescheiden ist und bloss einen Umsatz von 1000 bis 2000 Franken jährlich erreicht. «Das ist kein technologisches Problem. Aber unsere Produktionsmengen und unser Einzugsgebiet sind zu klein, als dass man eine effiziente Organisation für ein florierendes Online-Geschäft aufziehen könnte», sagt Deplazes. Man müsste die Vernetzung bäuerlicher Vermarktungsgenossenschaften in der ganzen Surselva anstreben, um den Handel ernsthaft in Schwung zu bringen. Aber im Moment fehle es an der Energie, die von Microsoft initiierte Entwicklung auszudehnen, und er würde sich wünschen, dass die Zusammenarbeit zwischen SAB und Microsoft weitergeht. Denn das schlummernde Potenzial einer Bergregion wird oft nur geweckt, wenn der von innen kommende Impuls für einen Aufbruch von aussen unterstützt wird.

# L'innovation: un chemin semé d'embûches

**Ou comment le transfert de technologies de Microsoft est parvenu aux paysans de montagne du Surselva. Et où il s'est endormi.**

**Jürg Steiner**

«Ce qui était important dans le transfert de technologie n'était pas la technologie elle-même, mais de bouleverser les idées reçues», expose Martin Mathiuet, membre de la direction de la Lia Rumantscha, directeur de l'Université populaire Surselva et du centre de service pour les organisations non-gouvernementales de Laax. M. Mathiuet et son équipe étaient chargés de la campagne itinérante de sensibilisation pour le «Transfert Technologic Surselva» (voir page précédente). Plus tard, dans le cadre d'une publicité de Microsoft, son portrait a été placardé sur toutes les parois d'affichage de Suisse orientale.

Encore aujourd'hui, on lui en parle «au moins une fois par semaine», nous confie M. Mathiuet. Ceci est représentatif de l'effet durable que ce projet a exercé sur le public. La personne de M. Mathiuet est exemplaire des processus régionaux d'innovation. «Nul n'est prophète en son pays», souligne-t-il, «mais si les idées de quelqu'un ont le vent en poupe, cela peut changer du tout au tout.»

La relation entre Microsoft et Martin Mathiuet a apporté à ce dernier une grande acceptation, ce qu'il ne considère pas comme prestige personnel. Mais, en tant que fonctionnaire de l'éducation publique, M. Mathiuet représente une région Surselva moderne qui croit en son potentiel et qui veut trouver de nouvelles voies. L'engagement de Microsoft a rendu crédible cette position souvent raillée. Et les têtes indépendantes de la région qui, en dehors des structures traditionnelles, s'essaient à des projets innovateurs ont reçu un coup de pouce énorme, observe M. Mathiuet.

Le transfert de technologies de l'information à l'économie du Surselva a imposé que soient remodelées les

structures économiques existantes. Le secteur touristique n'a, pour des raisons compréhensibles, montré aucun intérêt à une coopération avec Microsoft. Les hôtels de standing sont généralement, avec leurs outils en ligne, à la pointe. Par contre, les établissements de plus petite taille sont souvent dépassés financièrement et au niveau organisationnel lorsqu'il s'agit d'équipement informatique.

L'initiative de Microsoft est tombée en terrain plus fertile chez un certain nombre d'agriculteurs. Les spécialistes informatiques de l'association IC Surselva ont, à l'initiative de Marc Cathomen, rencontré des agriculteurs intéressés. A leur première réunion, se sont heurtées «deux cultures radicalement différentes», ainsi que le relate le conseiller de l'organisation, René Anliker. Il a fallu rassembler tous les talents de modération possibles et de la persévérance des deux cotés pour que soit, au final, transmises des connaissances informatiques à un petit groupe de paysans de montagne indépendants et orientés marché.

En 2005, huit exploitations biologiques de la commune de Sumvitg se sont unies en une coopérative «amarenda» afin de diffuser et de promouvoir la vente de leurs produits et de leurs offres agro-touristiques. Grâce au projet de promotion des technologies, «amarenda» a obtenu gratuitement un site Internet ([www.amarenda.ch](http://www.amarenda.ch)) qui comprend une boutique en ligne, que les agriculteurs gèrent eux même. «C'était vraiment un cadeau», relève David Deplazes, président de «amarenda», dont l'exploitation familiale à Surrein organise des excursions avec des lamas. «Cette expérience a renforcé notre motivation à suivre cette voie. D'un côté, nous considérons ce soutien technologique

comme une récompense. Mais il s'agit aussi d'une incitation à continuer à croire en nous et en notre région, à nous battre pour une production écologique et durable et, bien sûr, à innover.»

M. Deplazes ne cache toutefois pas que le succès commercial de la boutique en ligne de «amarenda» est très limité: le chiffre d'affaire se monte à entre 1000 et 2000 francs par an. «Ce n'est pas une question de technologie mais plutôt le fait que notre production et nos débouchés sont trop limités. Nous n'avons pas la possibilité de mettre en place une organisation efficace pour une boutique en ligne florissante», déclare M. Deplazes. Pour donner une réelle impulsion à un commerce de ce type, il faudrait parvenir à mettre en réseau toutes les coopératives rurales du Surselva. Mais pour le moment, l'énergie manque pour poursuivre le développement initié par Microsoft. Pour cette raison, le prolongement de la collaboration entre le SAB et Microsoft est vivement souhaité. En effet, le potentiel en sommeil des régions de montagne ne peut souvent être valorisé que lorsque les initiatives nouvelles issues de l'intérieur sont soutenues de l'extérieur.

# L'innovazione: un cammino disseminato di insidie

**O come il trasferimento di tecnologie di Microsoft sia arrivato ai contadini di montagna di Surselva. E dove si sia addormentato.**

**Jürg Steiner**

«Ciò che è importante nel trasferimento di tecnologie non è la tecnologia in quanto tale, ma il fatto di mettere in discussione i preconcetti», afferma Martin Mathiuet, membro della direzione della Lia Rumantscha, direttore dell'Università popolare Surselva e del centro di servizio per le organizzazioni non-governative di Laax. M. Mathiuet ed il suo gruppo avevano l'incarico di promuovere la campagna itinerante di sensibilizzazione per il «Transfer Technologic Surselva» (si veda la pagina precedente). In seguito, nel quadro di una pubblicità di Microsoft, il suo ritratto era stato affisso su tutti i manifesti pubblicitari della Svizzera orientale.

Ancora oggi, gliene parlano «almeno una volta a settimana», ci confida M. Mathiuet. Tutto ciò è rappresentativo dell'effetto durevole che questo progetto aveva esercitato sul pubblico. La persona di M. Mathiuet è un esempio dei processi regionali d'innovazione. «Nessuno è profeta in patria», sottolinea, «ma se le idee di qualcuno hanno le ali, ciò può cambiare completamente.»

La relazione tra Microsoft e Martin Mathiuet gli ha procurato diversi consensi, fatto che lui non considera come un prestigio personale. Ma, in qualità di funzionario dell'educazione pubblica, M. Mathiuet rappresenta una regione Surselva moderna che crede nei suoi potenziali e che vuole trovare delle nuove vie. L'impegno di Microsoft ha reso credibile questa posizione spesso schernita. E gli spiriti indipendenti della regione che si adoperano per dei progetti innovativi, al di fuori delle strutture tradizionali, hanno ricevuto una spinta enorme, osserva M. Mathiuet.

Il trasferimento delle tecnologie dell'informazione all'economia di Surselva ha imposto che fossero rimodellate le strutture economiche esistenti. Il settore turistico non ha, per delle ragioni comprensibili, mostrato alcun interesse ad una cooperazione con Microsoft. Gli alberghi più rinomati sono generalmente molto aggiornati con le loro tecnologie informatiche. Viceversa le strutture più piccole quando si tratta di strumenti informatici sono spesso limitate dal punto di vista economico ed a livello organizzativo.

L'iniziativa di Microsoft è arrivata su di un terreno più fertile presso un certo numero di agricoltori. Gli specialisti informatici dell'associazione IC Surselva hanno, per iniziativa di Marc Cathomen, incontrato degli agricoltori interessati. Alla loro prima riunione, si sono urtate «due culture radicalmente differenti», così come è stato riportato dal consigliere dell'organizzazione, René Anliker. È stato necessario raccogliere tutte le capacità di moderazione possibili e di perseveranza da tutte e due le parti affinché si riuscisse, alla fine, a trasmettere delle conoscenze informatiche ad un piccolo gruppo di contadini di montagna indipendenti ed orientati sui mercati.

Nel 2005, otto aziende biologiche del comune di Sumvitg si sono riunite in una cooperativa «amarenda» allo scopo di diffondere e di promuovere la vendita dei loro prodotti e delle loro offerte agro-turistiche. Grazie al progetto di promozione delle tecnologie, «amarenda» ha ottenuto gratuitamente un sito Internet ([www.amarenda.ch](http://www.amarenda.ch)) che comprende un negozio in rete, che gli agricoltori gestiscono da soli. «È stato veramente un regalo», rileva David Deplazes,

presidente di «amarenda», la cui azienda familiare a Surrein organizza delle escursioni con dei lama. «Questa esperienza ha rafforzato la nostra motivazione a continuare su questa via. Da una parte, noi consideriamo questo sostegno tecnologico come una ricompensa. Ma si tratta anche di un incitamento a continuare a credere in noi e nella nostra regione, a batterci per una produzione ecologica e durevole e, naturalmente, ad innovare.»

David Deplazes non nasconde tuttavia che il successo commerciale del negozio in rete di «amarenda» è molto limitato: la cifra di affari si aggira tra i 1000 ed i 2000 franchi all'anno. «Non è una questione di tecnologia ma piuttosto il fatto che la nostra produzione ed i nostri sbocchi sono troppo limitati. Non abbiamo la possibilità di creare un'organizzazione efficace per un negozio in rete fiorentemente», dichiara M. Deplazes. Per dare un reale impulso ad un commercio di questo tipo, bisognerebbe riuscire a mettere in rete tutte le cooperative rurali di Surselva. Ma per il momento, manca l'energia per continuare lo sviluppo cominciato da Microsoft. Per questa ragione, ci auguriamo vivamente il prolungamento della collaborazione tra il SAB e Microsoft. In effetti, il potenziale addormentato delle regioni di montagna può spesso essere valorizzato solo quando delle nuove iniziative, provenienti dall'interno, siano sostenute dall'esterno.



# Der Computerkurs geht zur Bergbevölkerung – statt umgekehrt

**Wie das Projekt «Avenir Bergregion» im Obersimmental zur Erfolgsgeschichte und mit dem «Ritter der Kommunikation» ausgezeichnet wurde. Manuschak Karnusian**

Andreas Grünigs Augen beginnen noch heute zu leuchten, wenn er an jenen Abend kurz vor Weihnachten 2006 denkt, als er durchs tiefverschneite Grischbachtal nach Abländschen fuhr. Im Auto hatte der damalige Präsident der Volkshochschule Obersimmental-Saanenland eine mobile Kursanlage verstaut, die aus drei Kisten mit Laptops sowie Server und Beamer bestand. Im Schulhaus Abländschen wartete bereits das halbe Dorf auf ihn. «Unsere Kurse wurden jeweils zu einem sozialen Event, und die Leute waren sehr dankbar», erinnert er sich.

Die Computerkurse der Volkshochschule hatten stagniert, obwohl in den abgelegenen Weilern im Berner Oberland Leute leben, die sich gerne Computerkenntnisse angeeignet hätten: Bauern, für die es zu umständlich ist, abends nach der Arbeit im Stall noch an einen Kursort zu fahren.

Dank «Avenir Bergregion» – der Initiative von Microsoft Schweiz und der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (SAB) im Berner Oberland – erhielten die Leute aus abgelegensten Bäuerten die Möglichkeit, sich schulen zu lassen. Denn nun kam der Kurs zu ihnen – statt umgekehrt. Und nicht nur: Die Leute konnten mitbestimmen, was genau sie lernen wollten.

Der Start des Projektes war ein gut besuchter Informationsanlass mit der SP-Ständerätin Simonetta Sommaruga. Informationsabende veranstalteten die Kursleiter jeweils auch im Vorfeld der Computerkurse. Sie hatten zum Ziel, die Bedürfnisse der Bevölkerung abzuklären. Und die waren äusserst unterschiedlich: «Wir gaben Kurse fürs Internet und fürs Mailen, wir vermittelten die Standardpro-

gramme wie auch digitale Fotografie», erzählt Grünig.

Das ganze Projekt musste Grünig «minutiös vorbereiten». In den Schulen, die dank dem Swisscom-Projekt «Schulen ans Netz» über Internet-Anschlüsse verfügten, organisierte er mit einem eigenen Netzwerk ohne viel Aufwand den Zugang zum WWW. Grünig und seine Kursleiter führten zwischen 2006 und 2007 insgesamt 23 Kurse mit durchschnittlich elf Teilnehmenden durch. Das Bildungsprojekt war derart erfolgreich – laut Grünig auch finanziell –, dass das Bundesamt für Kommunikation (Bakom) es mit dem «Ritter der Kommunikation» auszeichnete. Und es war nachhaltig: Die Volkshochschule bietet die Kurse weiterhin an.

## **Brückenbauer zwischen Informatik und Schreinerei**

Ein Projekt aus der Kooperation zwischen Microsoft und SAB war zudem der Start-up eines IT-Betriebs. Der ehemalige Schreiner Lorenz Fehr hat zum Ziel, mit seiner Firma «Akazie IT

GmbH» an der Lenk im Simmental eine Brücke zwischen Informatik und Schreinerei zu bauen. Er will für die Schreinerbranche eine Software entwickeln, die die grafischen CAD-Programme mit ERP-Programmen für die Auftragsabwicklung verknüpft und standardisiert. Fehr erläutert anhand konkreter Beispiele: «Wenn ein Kunde seinen geplanten Innenausbau oder seine Küche abändern will, kann ich ihm das dank der neuen Software am Computer sowohl zeichnen als auch gleich berechnen.» Fehr schafft mit dieser Konfiguration zwischen den Softwares eine effiziente Lösung für kleine Schreinereien, die nicht die Mittel haben, eigene Softwarelösungen zu entwickeln. Die Starthilfe dafür hat ihm «Avenir Bergregion» gegeben – nun soll daraus ein vom Bund unterstütztes Innovationsprojekt entstehen. Fehr ist überzeugt, dass er «nur dank diesem Netzwerk die Chance hatte, an ein KTI-Projekt heranzukommen.» Die Firma rechnet damit, bis zu zehn Personen zu beschäftigen, die die Kunden beraten, schulen und betreuen werden.



# Lorsque les cours informatiques se déplacent auprès de la population

**Dans l'Obersimmental (BE), le projet «Avenir région de montagne» constitue une véritable réussite. D'ailleurs la Confédération lui a remis le prix «Chevalier de la communication». Manuschak Karnusian**

Les yeux d'Andreas Grünig se mettent à briller, lorsqu'il évoque une nuit de l'hiver 2006. Peu de temps avant Noël, il se déplaçait dans le Val des Fenils en direction d'Abländschen. Dans la voiture de l'ancien président de l'université populaire d'Obersimmental-Saenenland se trouvait une installation pour organiser des cours informatiques mobiles. Trois caisses comprenant des ordinateurs portables, un serveur ainsi qu'un projecteur étaient entassés dans son véhicule. Près de la moitié du village l'attendait dans l'école du village d'Abländschen. «Ce cours constituait un véritable petit événement pour les autochtones. Ces derniers étaient reconnaissants d'avoir pu y participer», se souvient Andreas Grünig.

A cette époque, les cours informatiques de l'université populaire stagnaient, bien que de nombreuses personnes désiraient se familiariser avec l'utilisation des ordinateurs. Pour de nombreux agriculteurs, il est difficilement envisageable, après une journée

de travail, de prendre la route pour aller suivre une formation.

Grâce au projet de Microsoft Suisse et du Groupement suisse pour les régions de montagne (SAB), les personnes résidant à l'écart des centres ont eu la possibilité de suivre des cours informatiques. Car dans ce cas, ce sont les enseignants qui se sont déplacés auprès de leurs élèves et non l'inverse. De plus, les participants avaient la possibilité de déterminer eux-mêmes la matière qu'ils désiraient aborder. Dans les faits, ce projet a débuté avec une séance d'information à laquelle la Conseillère aux Etats Simonetta Sommaruga a pris part. Cette soirée de présentation avait notamment pour but de déterminer les souhaits et besoins de la population locale. Et ces derniers étaient très divers: «Nous avons organisé des cours pour l'utilisation des programmes usuels, d'Internet, des messageries électroniques, ou encore pour se familiariser avec la photographie digitale», explique Andreas Grünig.

Le projet a été minutieusement préparé par Andreas Grünig. Avec l'appui de Swisscom, des réseaux Internet ont été installés dans les salles de classe, de façon à pouvoir se connecter au Web. Entre 2006 et 2007, vingt-trois cours ont été organisés avec une moyenne de onze participants. Globalement, ce projet a été un succès, même en terme financier. D'ailleurs, il a obtenu, en 2007, le prix «Chevalier de la communication» décerné par l'Office fédéral de la communication (OF-COM). L'université populaire a continué à proposer ces cours informatiques.

## Un pont entre informatique et menuiserie

Un des projets découlant de la coopération entre Microsoft et le SAB concerne une start-up. Lorenz Fehr, ancien ébéniste, avait pour objectif de créer des synergies entre l'informatique et les entreprises de transformation du bois. Son idée était de développer un programme informatique permettant à la fois de dessiner et de calculer le coût des travaux. «Grâce à ce nouveau logiciel, lorsqu'un client désire aménager son intérieur ou sa cuisine, je peux facilement établir les plans et les frais», explique Lorenz Fehr. Cette solution est particulièrement intéressante pour les petites ébénisteries qui n'ont pas les moyens de développer leurs propres programmes informatiques. Le soutien de départ a été accordé par l'organisation «Avenir région de montagne», ainsi que par la Confédération. Selon Lorenz Fehr, seule l'existence de ce réseau a permis la concrétisation de son projet. La mise au point de ce logiciel devrait créer une dizaine de places de travail (conseil à la clientèle, formation à l'utilisation du programme, mises à jour, etc.).



# Quando i corsi di informatica si spostano presso la popolazione

**Nell'Obersimmental (BE), il progetto «Avvenire delle regioni di montagna» rappresenta un vero e proprio successo. D'altra parte la Confederazione gli aveva assegnato il premio «Cavaliere della comunicazione». Manuschak Karnusian**

Gli occhi di Andreas Grünig cominciano a brillare, quando evocano una notte d'inverno del 2006. Pochi giorni prima di Natale, stava viaggiando nella Valle di Fenils in direzione di Abländschen. Nell'auto dell'ex presidente dell'università popolare di Obersimmental-Saenenland c'erano delle apparecchiature per organizzare dei corsi mobili di informatica. Tre casse che contenevano dei computer portatili, un server ed anche un proiettore erano stipate nella sua auto. La metà circa del villaggio lo attendeva nella scuola del paese di Abländschen. Si ricorda Andreas Grünig che «questo corso rappresentava un vero e proprio piccolo avvenimento per la popolazione locale, che era molto riconoscente di avervi potuto partecipare».

In quell'epoca, i corsi di informatica dell'università popolare ristagnavano, benchè diverse persone desiderassero familiarizzarsi con l'utilizzo dei computer. Per numerosi agricoltori, sarebbe stato difficile ipotizzare che, dopo una giornata di lavoro, si mettessero in auto per andare a seguire una formazione.

Grazie al progetto di Microsoft Suisse e del Gruppo svizzero per le regioni di montagna (SAB), le persone residenti in luoghi lontani dai centri hanno avuto la possibilità di seguire dei corsi di informatica. Perché in questo caso, sono stati gli insegnanti che si sono spostati presso i propri allievi e non viceversa. Inoltre, i partecipanti avevano la possibilità di decidere loro stessi la materia che avrebbero voluto trattare.

In realtà, questo progetto è cominciato con una serata informativa alla quale aveva preso parte anche il Consigliere agli Stati Simonetta Sommaruga. Questa serata di presentazione



aveva nello specifico lo scopo di determinare le aspettative ed i bisogni della popolazione locale. E quest'ultimi erano tra di loro molto diversi: «Abbiamo organizzato dei corsi per l'utilizzo dei programmi usuali, di Internet, di posta elettronica ed anche per familiarizzarsi con la fotografia digitale», spiega Andreas Grünig.

Il progetto è stato preparato minuziosamente da Andreas Grünig. Con l'appoggio di Swisscom, delle reti Internet sono state installate nelle aule della scuola, in modo da potersi connettere al Web. Tra il 2006 ed il 2007, sono stati organizzati ventitrè corsi con una media di undici partecipanti. Globalmente, questo progetto è stato un successo, anche in termini finanziari. D'altronde, ha ottenuto, nel 2007, il premio «Cavaliere della comunicazione» assegnatogli dall'Ufficio federale della comunicazione (UFCOM). L'università popolare ha continuato a proporre questi corsi di informatica.

## **Un ponte tra l'informatica e la falegnameria**

Uno dei progetti nati dalla cooperazione tra Microsoft ed il SAB riguarda

l'avvio di una nuova impresa. Lorenz Fehr, da tempo ebanista, aveva l'obiettivo di creare delle sinergie tra l'informatica e le imprese di trasformazione del legno. La sua idea era quella di sviluppare un programma informatico che permettesse nello stesso tempo di disegnare e di calcolare i costi dei lavori. «Grazie a questo nuovo programma, quando un cliente desidera sistemare l'interno del suo appartamento o la sua cucina, posso facilmente stabilire i piani ed i costi», spiega Lorenz Fehr. Questa soluzione è particolarmente interessante per le piccole falegnamerie che non hanno i mezzi per sviluppare i loro propri programmi informatici. L'organizzazione «Avvenire delle regioni di montagna», ed anche la Confederazione, hanno sostenuto l'inizio di questo progetto. Secondo Lorenz Fehr, solo l'esistenza di questa rete ha permesso la realizzazione della sua impresa. La messa a punto di questo software dovrebbe creare una dozzina di posti di lavoro (consigli alla clientela, formazione per l'utilizzo del programma, aggiornamento, ecc.).

# Der Blick in die Zukunft

## Acht Erkenntnisse, wie der Technologietransfer in Bergregionen nachhaltige Wirkung entfalten kann. **Jürg Steiner**

Technologietransfers aus dynamischen, international vernetzten Agglomerationen in oft mit wirtschaftlichen, demografischen und naturräumlichen Schwierigkeiten kämpfende Bergregionen können nicht am Reissbrett geplant und schablonenhaft umgesetzt werden. Die Berggebiete sind heterogen, die Problemlage ändert praktisch von Tal zu Tal. Aus der Kooperation von Microsoft und der Schweizerischen Arbeitsgemeinschaft für die Berggebiete (SAB) in der Surselva und im Obersimmental können acht Erkenntnisse für einen sinnvollen Technologietransfer abgeleitet werden.

**1) Räumliche Differenzierung:** Wo ein Technologietransferprojekt für die Stärkung der Regionalwirtschaft sinnvoll sein kann, lässt sich nicht allein aufgrund sozioökonomischer Strukturdaten festlegen. Mitentscheidend ist, ob in der Region bereits eine technologische Wissensbasis besteht, beispielsweise in Form von lokal tätigen Computerfirmen. Bei der Evaluation möglicher Einsatzgebiete für das «Microsoft-Projekt» wurden auch die Regionen Gruyère, Entlebuch und Ganttrisch in Betracht gezogen. Im Unterschied zur Surselva und zum Obersimmental liegen diese Regionen aber im Einzugsgebiet der Agglomerationen Fribourg (Gruyère), Luzern (Entlebuch) und Bern (Ganttrisch), wo sie sich die technologische Unterstützung holen. Deshalb besteht in diesen Regionen wenig Bedarf, der den Technologietransfer fruchtbar machen würde.

**2) Regionale Trägerschaft:** Fundamental für den Aufbau eines Technologieförderungsprojekts ist die Abstützung auf eine regionale Trägerschaft. Die Geschäftsstellen der früheren IHG-Regionen sind prädestiniert dazu, aber nicht ausreichend. Zwingend ist, dass weitere lokale Partner aus den involvierten Branchen eingebunden werden. Dieser partnerschaftliche Zugang verhindert, dass Technologietransfer als Entwicklungshilfe missverstanden wird, indem

die Berggebiete bloss Empfänger sind und in neue Abhängigkeiten gedrängt werden. Das Microsoft-Projekt hat gezeigt, dass die IT-Kompetenzen in peripheren Gebieten bemerkenswert hoch sind und der Transfer nicht nur von Microsoft ins Berggebiet, sondern auch umgekehrt verlief.

**3) Realistische Bedürfnisabklärung:** In peripheren, geografisch weit verzweigten Bergregionen variieren IT-Kenntnisse und infrastrukturelle Ausstattung von Ort zu Ort massiv. Der flächendeckende Netzzugang über Glasfasern ist noch nicht überall Standard. Allerdings sind auch im abgelegenen Berggebiet Betriebe oder Einzelpersonen tätig, deren technologische Ausstattung und internationale Vernetzung höchste Ansprüche erfüllt – beispielsweise im Tourismus. Deshalb ist eine differenzierte, branchenspezifische Bedürfnisabklärung zentral, damit die technologische Unterstützung dort ankommt, wo sie wirklich gebraucht wird.

**4) Kapillare Präsenz:** Die Zeit, weite Wege zu gehen, fehlt vielen Menschen in dem von Landwirtschaft und Tourismus geprägten Berggebiet. Deshalb muss Technologie zu den Leuten gehen. Und zwar bis ins hinterste Tal. Die Sensibilisierungskampagnen im Obersimmental und in der Surselva waren deshalb erfolgreich. Der Sursilvaner Roadshow-Bus wurde zum regionalen Kultfahrzeug, das auch in den Medien immer wieder vorkam. In einem Dorf wie Abländschen hinter dem Jaunpass wurde der Auftritt des Laptop-Autos zum Dorfeignis. Technologietransfer hat auch eine soziale und identitätsstiftende Dimension.

**5) Persönlicher Einsatz:** Dass Alexander Stüger, damals CEO von Microsoft Schweiz, und Thomas Reitze, der das Projekt nachher betreute, mehrmals persönlich in die Surselva und ins Simmental reisten, wirkte überzeugender als manche ausführliche Be-

gründung. Microsoft-Verbindungsmann René Anliker genoss das Vertrauen von Microsoft und der SAB. Deshalb konnte er, wenn das Projekt ins Stocken kam, in Sitzungen als Motivator auftreten, der nicht für jedes Detail das Okay der Zentralen einholen musste und das Projekt unbürokratisch vorantreiben konnte.

**6) Psychologischer Support:** Im dünn besiedelten Berggebiet hängt eine Initiative oft am Einsatz und der Energie weniger Einzelpersonen. Unterstützung von aussen, wie dies der Auftritt von Microsoft war, stärkt diesen Vorkämpfern den Rücken. Technologietransfer hat deshalb nicht nur mit Technologie zu tun, sondern sehr viel mit Psychologie. Das muss man im Auge behalten, wenn man misst, was Technologieförderung gebracht hat. Zurück bleiben nicht nur gestylte Internet-Auftritte und gesteigerte Computerkenntnisse, sondern auch gestärktes regionales Selbstvertrauen.

**7) Ausdauernde Hartnäckigkeit:** Technologietransfer im Berggebiet verspricht keine spektakulären und raschen Resultate. Effizienzgewinne entstehen oft erst bei hohen Umsätzen, die im Berggebiet aber nicht immer erreicht werden. Die Online-Vermarktungsplattform «amarenda» in der Surselva etwa ist ein interessanter Spin-off aus dem Microsoft-Projekt. Langfristig wird sie aber nur Früchte tragen, wenn sie geografisch weiter ausgebaut werden kann.

**8) Konfliktfähigkeit:** Innovationen passieren nicht, wenn immer alle möglichst gleichberechtigt und harmonisch gefördert werden, wie das die politische Correctness in der Schweiz verlangt. Man muss auch Nein sagen können und sich mit der Förderung auf Regionen, Firmen und Betriebe konzentrieren, die Innovationspotenzial und -willen nachweislich mitbringen. Die daraus entstehenden Konflikte sind auszuhalten.

# Tourné vers l'avenir

**Les expériences menées dans le cadre du projet de transfert de technologies ont démontré qu'il fallait tenir compte de huit points, pour qu'il puisse avoir un impact positif. Jürg Steiner**

Le transfert de technologies dans les régions de montagne ne peut être comparé à celui des agglomérations. La situation démographique, économique et naturelle des premières diffère totalement des réseaux unissant les espaces urbains. Dans les régions de montagne, les problématiques diffèrent souvent d'une vallée à l'autre. Dans ce cadre, le programme de coopération entre Microsoft Suisse et le Groupement suisse pour les régions de montagne (SAB) a permis de tirer huit enseignements.

**1. Différences spatiales:** le lancement d'un projet de transfert technologique n'est pas uniquement lié à des aspects socio-économiques. Ces programmes de développement dépendent notamment de l'existence de compétences informatiques locales (par ex. présence d'une entreprise informatique). Lors de l'évaluation des régions pour le projet en question, les régions de la Gruyère, de l'Entlebuch et de Gantersch ont également été prises en considération. A la différence de l'Obersimmental ou de Surselva, ces différentes régions se trouvent à proximité d'une agglomération (Fribourg pour la Gruyère, Lucerne pour l'Entlebuch et Berne pour Gantersch) dans laquelle il est possible d'obtenir un soutien informatique. Par conséquent, ces espaces sont moins dépendants d'un projet de transfert technologique.

**2. Acteurs régionaux:** il est fondamental qu'un projet de transfert technologique puisse s'appuyer sur des acteurs régionaux. Les anciennes régions LIM sont prédestinés pour ce genre de fonction. Cependant, d'autres acteurs, représentant les secteurs concernés, doivent aussi être associés à cette démarche. Ces participations évitent que le transfert de technologies ne soit uniquement considéré comme une aide au développement. Un tel processus placerait les régions de montagne comme de simples bénéficiaires et risquerait

de créer une certaine dépendance. Ce projet a aussi démontré que les compétences informatiques présentes dans les régions de montagne étaient élevées. D'ailleurs, les transferts technologiques n'allaient pas uniquement en direction des régions de montagne, mais ils ont également profité à Microsoft.

**3. L'étude des besoins:** dans les régions de montagne, les connaissances en matière de technologies informatiques varient sensiblement d'un endroit à l'autre. L'accès au réseau à fibre optique ne fait pas encore partie des standards. Toutefois, des entreprises et des personnes ont besoin d'accéder aux technologies les plus avancées, notamment dans le domaine du tourisme. Par conséquent, il est nécessaire d'établir les besoins de chaque branche, afin de maximiser l'aide apportée.

**4. Des cours itinérants:** dans les régions reculées, généralement orientées vers le tourisme et l'agriculture, le temps à disposition est souvent limité. Dans ce cadre, il est préférable d'offrir des cours directement auprès des personnes concernées. Les campagnes de sensibilisation organisées dans l'Obersimmental et la région de la Surselva ont confirmé l'intérêt de cette formule. Le bus de la Surselva est rapidement devenu un symbole régional; il est apparu à plusieurs reprises dans les médias locaux. Dans un village comme Abländschen, derrière le col de Jaun, les cours informatiques constituaient un véritable événement. Le transfert de technologies comprend également une dimension sociale.

**5. Engagement personnel:** le fait qu'Alexander Stüger, ancien directeur de Microsoft Suisse, et que Thomas Reitze, responsable du projet auprès de Microsoft, se sont rendus à plusieurs reprises sur place a donné davantage de crédit à ce projet. René Anliker, coordinateur du projet, a bénéficié de la

confiance du SAB et de Microsoft Suisse. Ainsi, lorsque le projet a connu quelques hésitations, il a pu intervenir de manière non-bureaucratique, sans avoir besoin de se référer à leurs initiateurs.

**6. Support psychologique:** dans les régions de montagne, les initiatives locales dépendent souvent de l'engagement et de la motivation de quelques individus. Les appuis extérieurs, comme celui de Microsoft, ont joué un rôle décisif. Le transfert de savoir-faire n'a pas qu'un rôle technologique, mais il a également une dimension psychologique. C'est un élément dont il faut tenir compte. Par conséquent, ce projet a aussi amené davantage de confiance, au niveau des régions concernées.

**7. Obstination:** le transfert de technologies dans les régions de montagne n'induit pas des résultats rapides et spectaculaires. Il faut souvent persévérer pour qu'un projet aboutisse. Dans ce cadre, la plateforme «amarenda» ([www.amarenda.ch](http://www.amarenda.ch)) constitue une initiative qui pourrait bénéficier à l'ensemble de la région Surselva.

**8. Gestion des conflits:** ce genre de processus implique de respecter des notions comme le respect et l'équité. Il faut parfois savoir dire «non» et se concentrer avant tout sur les régions, les entreprises et les organisations désirant promouvoir l'innovation.

# Uno sguardo verso l'avvenire

**Le esperienze condotte nel quadro dei progetti di trasferimento delle tecnologie hanno dimostrato che bisogna tener conto di otto punti fondamentali, affinché questi possano avere un impatto positivo. Jürg Steiner**

Il trasferimento delle tecnologie nelle regioni di montagna non può essere confrontato con quello degli agglomerati. La situazione demografica, economica e naturale di queste zone è completamente diversa dalle reti che uniscono gli spazi urbani. Nelle regioni di montagna, le problematiche sono spesso differenti da una valle all'altra. In questo quadro, il programma di cooperazione tra Microsoft Suisse ed il Gruppo svizzero per le regioni di montagna (SAB) ha permesso di tracciare otto punti guida.

**1. Differenze spaziali:** il lancio di un progetto di trasferimento tecnologico non è solamente legato a degli aspetti socio-economici. Questi programmi di sviluppo dipendono nello specifico dall'esistenza di competenze informatiche locali (per esempio la presenza di una azienda informatica). Durante la valutazione delle regioni per i progetti in questione, sono state prese in considerazione anche le regioni della Gruyère, dell'Entlebuch e di Gantersch. A differenza dell'Obersimmental o di Surselva, queste differenti regioni si trovavano vicine a degli agglomerati (Friburgo per la Gruyère, Lucerna per l'Entlebuch e Berna per Gantersch) nei quali era possibile ottenere un sostegno informatico. Di conseguenza, questi spazi risultavano meno dipendenti da un progetto di trasferimento tecnologico.

**2. Attori regionali:** è fondamentale che un progetto di trasferimento tecnologico possa appoggiarsi a dei attori regionali. I ex-regioni LIM sono predestinati a questo genere di funzione. Tuttavia, altri attori, che rappresentano i settori interessati, devono anche essere associati a questi progetti. Queste partecipazioni evitano che il trasferimento delle tecnologie non venga unicamente considerato come un aiuto allo sviluppo. Un tale processo considererebbe le regioni di montagna come delle semplici beneficiarie e rischierebbe di creare una certa dipendenza. Questo progetto

ha anche dimostrato che le competenze informatiche presenti nelle regioni di montagna erano assai elevate. D'altra parte, i trasferimenti tecnologici non vanno solo nella direzione delle regioni di montagna, ma portano dei vantaggi anche a Microsoft.

**3. Lo studio dei bisogni:** nelle regioni di montagna, le conoscenze in materia di tecnologie informatiche variano sensibilmente da un luogo all'altro. L'accesso alla rete a fibre ottiche non fa ancora parte degli standards. Tuttavia, delle imprese e delle persone hanno bisogno di accedere alle tecnologie più avanzate, specialmente nel settore del turismo. Di conseguenza, è necessario stabilire i bisogni di ciascun settore, al fine di massimizzare gli effetti dell'aiuto programmato.

**4. Dei corsi itineranti:** nelle regioni discolte, generalmente orientate verso il turismo e l'agricoltura, il tempo a disposizione è spesso conteso. In questo quadro, è preferibile offrire dei corsi direttamente alle persone interessate. Le campagne di sensibilizzazione organizzate nell'Obersimmental e nella regione della Surselva hanno confermato l'interesse di questa formula. Il bus della Surselva è diventato rapidamente un simbolo regionale ed è apparso a più riprese nei media locali. In villaggi come Abländschen, dietro il colle di Jaun, i corsi di informatica rappresentavano un vero e proprio evento. Il trasferimento delle tecnologie comprende anche una dimensione sociale.

**5. Impegno personale:** il fatto che Alexander Stüger, ex-direttore di Microsoft Suisse, e che Thomas Reitze, responsabile del progetto presso di Microsoft, si siano recati a più riprese sul posto ha dato maggior credito a questo progetto. René Anliker, coordinatore del progetto, ha beneficiato della confidenza del SAB e di Microsoft Suisse. Così, quando il progetto ha conosciuto qualche esitazione, egli ha potuto intervenire in

maniera non-burocratica, senza aver bisogno di fare riferimento per ogni piccolo dettaglio, alle sedi centrali.

**6. Supporto psicologico:** nelle regioni di montagna, le iniziative locali dipendono spesso dall'impegno e dalla motivazione di alcune persone. Gli appoggi esterni, come quelli di Microsoft, hanno giocato un ruolo decisivo. Il trasferimento di un sapere non ha solo un ruolo tecnologico, ma anche ugualmente una dimensione psicologica. È un elemento del quale bisogna tener conto. Di conseguenza, questo progetto ha anche portato della fiducia, a livello delle regioni interessate.

**7. Ostinazione:** il trasferimento delle tecnologie nelle regioni di montagna non porta solo dei risultati rapidi e spettacolari. Bisogna spesso perseverare affinché un progetto abbia successo. In questo quadro, la piattaforma «amarena» ([www.amarena.ch](http://www.amarena.ch)) costituisce una iniziativa che potrebbe portare dei benefici all'insieme della regione di Surselva.

**8. Gestione dei conflitti:** questo genere di processo implica la necessità di rispettare delle nozioni come il rispetto e l'equità. Bisogna alcune volte saper dire di «no» e concentrarsi prima di tutto sulle regioni, le imprese e le organizzazioni che desiderano promuovere l'innovazione.



## Wo ist die SAB?

CH-3001 Bern  
Seilerstrasse 4 · Postfach 7836  
Tel. 031 382 10 10 · Fax 031 382 10 16  
Postkonto 50-6480-3  
Internet: <http://www.sab.ch>  
E-Mail: [info@sab.ch](mailto:info@sab.ch)

TA Technische Abteilung  
KAB Koordinationsstelle  
Arbeitseinsätze Berggebiet

CH-5291 Brugg 1  
Laurstrasse 10 · Postfach 174  
Tel. 056 450 33 11 · Fax 056 450 33 19

## Où est le SAB?

CH-3001 Bern  
Seilerstrasse 4 · Case postale 7836  
Tél. 031 382 10 10 · Fax 031 382 10 16  
Compte postal 50-6480-3  
Internet: <http://www.sab.ch>  
E-mail: [info@sab.ch](mailto:info@sab.ch)

ST Section Technique  
CECOVO Centre de coordination du  
volontariat en montagne

CH-5291 Brougg 1  
Laurstrasse 10 · Case postale 174  
Tél. 056 450 33 11 · Fax 056 450 33 19

## Dove si trova il SAB?

CH-3001 Bern  
Seilerstrasse 4 · Casella postale 7836  
Tel. 031 382 10 10 · Fax 031 382 10 16  
Conto corrente di postale 50-6480-3  
Internet: <http://www.sab.ch>  
E-mail: [info@sab.ch](mailto:info@sab.ch)

ST Sezione Tecnico  
CECOVO Centrale di coordinazione del  
volontariato in montagna

CH-5291 Brugg 1  
Laurstrasse 10 · Casella postale 174  
Tel. 056 450 33 11 · Fax 056 450 33 19