

## Mensch &amp; Maschine

Unheimlich  
sinnvoller Roboter

Wenn Sie künftig in Luzern im Art-déco-Hotel Montana essen, könnte es sein, dass an Ihren Tisch ein stabiger Roboter rollt. Arme, Beine hat er nicht. Er besteht aus einer sich selbst ausbalancierenden Trommel, mit deren Hilfe er mit maximal 24 Meter pro Minute über den Boden gleitet. Auf der Trommel sitzt ein 119 Zentimeter hoher Stab, der auf 152 Zentimeter ausgefahren werden kann. Als Kopf dient ein iPad. Und auf dessen Schirm würden Sie das Gesicht von Hans Erni sehen, dem Direktor des Hotels.

Erni würde vielleicht sagen: «Grüezi, willkommen im Hotel Montana, ich hoffe, Sie geniessen Ihr Abendessen.»

Und nachdem er sich vergewissert hätte, dass alles zur vollsten Zufriedenheit seiner Gäste sei, würde er von dannen rollen. Dafür müsste er das Sofa zu Hause nie verlassen. Er würde den Roboter namens Double von der US-Firma Doublrobots via iPhone aus der Ferne steuern. Bedingung ist, dass der Roboter eine WLAN-Anbindung hat. Hans Erni bestätigt, dass er im Montana testhalber einen Double einsetzen will. Es wäre das erste Mal, dass ein Telepräsenzroboter im Schweizer Gastgewerbe zum Einsatz kommt.

«Ans Gastgewerbe habe ich nie gedacht», sagt Urs Wey, der die Double-Roboter in der Schweiz vertreibt. Ihm seien zuerst Spitäler oder Konzerne eingefallen. Chefs auf Reisen könnten sich mit dem Double flexibel im Schweizer Grossraumbüro bewegen. Der Pharmariese Roche soll entsprechende Testgeräte reserviert haben. «Aber in der Hotellerie könnte es tatsächlich auch sinnvoll sein», sagt Wey.



Kann eine Begrüssung des Hoteldirektors via Double eine ähnlich persönliche Qualität haben, wie wenn dieser physisch zugegen wäre? Bei einem kurzen Test wählte sich der Partner von Roboterverkäufer Urs Wey ein. Er umkreiste den Tisch ein paar Mal, blieb stehen, fuhr einen zweifachen Ständer aus, um nicht umzukippen, und dann begann er sich via Bildschirm ganz natürlich am Gespräch zu beteiligen. Es war, als sässe der Mann im Raum. Das ist das Unheimlichste an Telepräsenzrobotern wie dem Double. Die Qualität der Begegnung ist erstaunlich gut. Um Distanzen zu überbrücken, könnten solche Roboter deshalb in diversen Lebensbereichen künftig tatsächlich sinnvoll sein.

Barnaby Skinner

Der Double ist in der Schweiz auf der Website von [www.novatset.ch](http://www.novatset.ch) für 3000 Franken erhältlich. Die Basisstation zum Aufladen kostet 380 Franken.

## Apps der Woche

## Ordnung muss sein

Die App **Carousel** verspricht Ordnung im überfüllten Bildordner des Smartphones. Schon mal gehört? Richtig. Es gibt eine ganze Menge von Apps, die das einlösen wollen. Auch Carousel gelingt dies nicht vollends. Doch die Anwendung kann zumindest wieder für etwas Struktur sorgen. Sehr schönes Design. iOS und Android. Gratis.



## Schöne Selfies

Ob man sie mag oder nicht: Selfies gehören dazu. Wer sie nur deswegen scheut, weil er oder sie meint, auf Bildern immer so schrecklich auszu-sehen, dem ist die App **Retrica** zu empfehlen. Filter und Fokuseinstellungen können vor der Aufnahme gewählt werden. Damit sieht jeder einigermaßen erträglich aus. iOS und Android. Gratis.

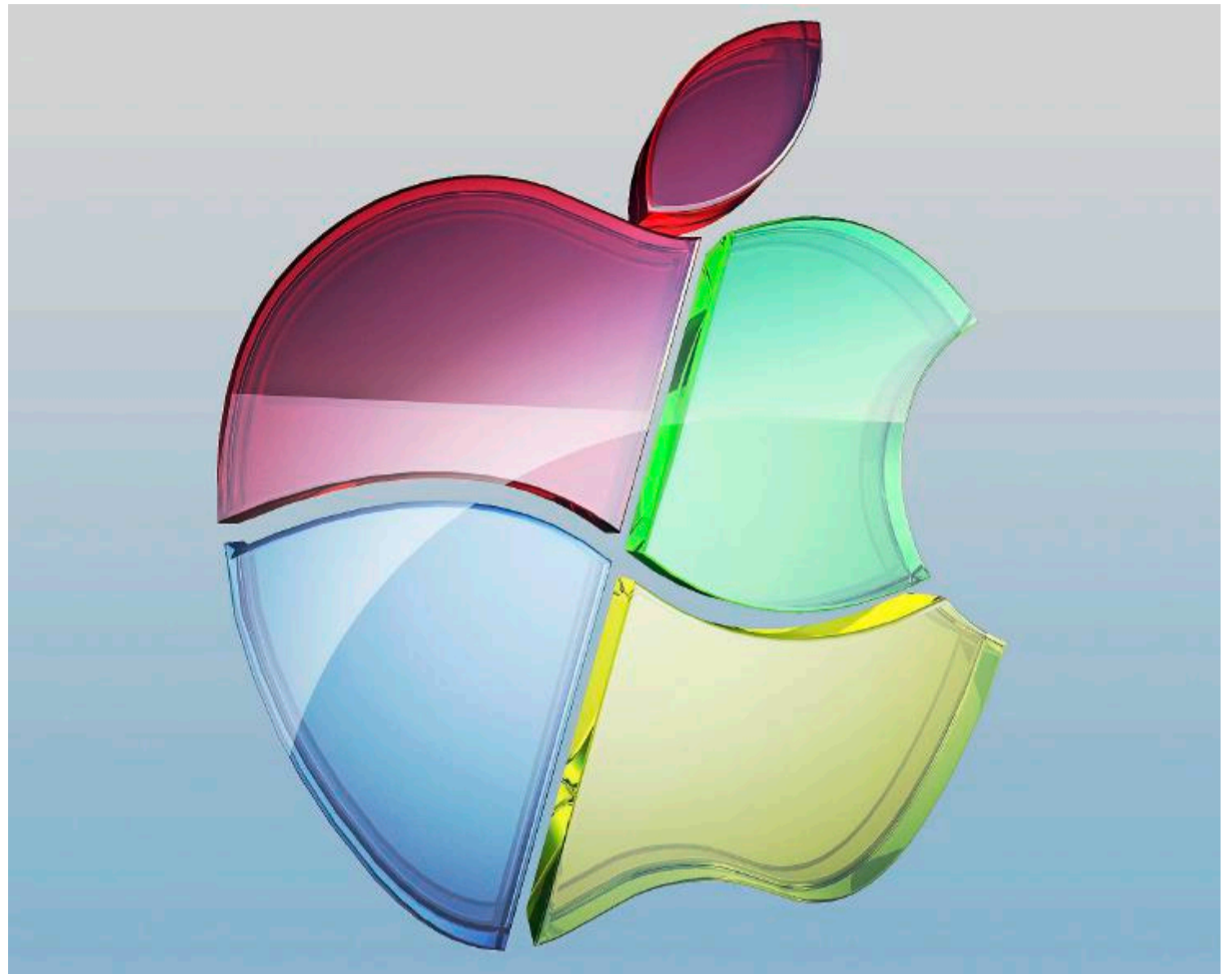


Foto: Bediff.com

## Die Verappelung geht weiter

Die einst erbitterten Rivalen Microsoft und Apple sind sich heute ähnlicher, als ihnen lieb sein dürfte – veraltete Ideen haben beide

Barnaby Skinner

Es hat schon mal funktioniert. Wieso nicht ein zweites Mal?

In der Not nimmt sich der Technologieriese Microsoft stets Apple zum Vorbild. So schien es in den frühen Achtzigern nur eine Frage der Zeit, bis IBM das kleine Startup Microsoft von Bill Gates schlucken würde. Dann entdeckte Gates die Arbeit des Apple-Gründers Steve Jobs:

den Mac, den ersten Rechner, der sich für die Masse eignete, weil er mit Maus und grafischer Oberfläche ausgestattet war. Gates kopierte Jobs und rettete seine Firma vor der Übernahme. Er war sogar so erfolgreich, dass über Jahre jeder, der einen Computer kaufen wollte, gezwungen war, sich die Frage zu stellen: Mac oder PC? Zeitweise wählten 19 von 20 Nutzern die PC-Variante und damit

viele andere Microsoft-Dienste wie Explorer, Word oder Excel. Heute bröckelt das Imperium. Die Maus kommt zwar noch immer auf Bürotischen zum Zug. Doch die Computer der neusten Generation, die Tablets und Handys, haben Touchscreens. Und obwohl Microsoft Milliarden in Windows Phone buttert, die eigene mobile Software, haben weltweit laut Analysten keine 5 Prozent das System gewechselt.

Selbst den Bürocomputer hat Microsoft nicht mehr auf sicher. Dem Koloss will es nicht gelingen, viele Nutzer davon zu überzeugen, das bald 13 Jahre alte Windows XP aufzugeben, um auf eine neuere Version zu wechseln. Seit April gibt es dafür nicht mal mehr Support. Dennoch läuft das veraltete System laut Netmarketshare auf weltweit jedem vierten PC. Vielen reicht auf dem PC im Büro das alte XP noch allemal, und mobil nutzen sie längst das System der Konkurrenz.

Ein Grund für die neue Kunden-nähe ist auch, dass Microsoft kein Software-Gigant mehr sein will. «Wir sind kein reines Software-Haus, sondern ein Dienst- und Geräte-Anbieter», sagt Mila Dimic, PR-Managerin bei Microsoft Schweiz. Am Schweizer Sitz klebten vergangene Woche noch Plakate mit Botschaften wie «Willkommen Nokia, wir freuen uns». Die Integration der finnischen Handy-Marke, die letztes Jahr für 7 Milliarden Franken gekauft wurde, ist endgültig abgeschlossen.

## Die Integration von Nokia ist abgeschlossen

Die Lösung aller Probleme heisst wie schon vor 30 Jahren: Verappelung. Apple investierte schon immer in Design. Das tut Microsoft nun auch. Es erhielt sogar einen Namen: Metro. Nicht mehr der IT-Profi oder der Geschäftskunde soll primär angesprochen werden, sondern der Privatanutzer, der sein Handy oder sein Tablet für Einfacheres braucht. Etwa, um eine Reise zu buchen oder den Wetterbericht zu lesen.

Statt komplizierte Menüs und Listen erhalten Windows-8-Nutzer grosse Schaltflächen vorge-setzt, die sogenannten Kacheln. Auch in der Desktop-Version ersetzt das Metro-Design die bekannte Windows-Oberfläche.

Microsoft ist heute also auch Handyhersteller und glaubt: Wer alles kontrolliert von Hardware, Betriebssystem über Schreib- und E-Mail-Programm bis zum Web-Browser, baut bessere digitale Produkte. So wie das Apple mit seinen Macs oder iPhones macht. Apple war schon immer davon besessen, dem Nutzer von A bis Z alles aus einer Hand zu bieten, mit den eigenen Computern, Handys und Tablets als Zentren des Universums.

Doch ist Satya Nadella, seit zwei Monaten neuer Microsoft-Boss, wirklich gut beraten, Tim Cook, dem heutigen Apple-

Chef, alles abzugucken, wie das einst Gates bei Jobs tat?

In einem kürzlich erschienenen Artikel mit dem Titel «Apples und Microsofts dreckiges Geheimnis» wies das Investorenportal Seeking Alpha auf eine weitere Gemeinsamkeit beider Unternehmen hin. Bis 2012 steigerten sie Jahr für Jahr ihre Cash-Einnahmen. Doch seit 24 Monaten stagnieren die Bargeldgewinne. Bei Microsoft gehen sie gar zurück. «Die Trendwende ist dramatisch», schreibt Seeking Alpha und deutet eine Frage an, die bisher niemand zu stellen wagte: Werden die Innovationstreiber von den eigenen Kindern gefressen?

## Die Kunden springen von App zu App, von Dienst zu Dienst

Zwar sind die Gründer aufstrebender Digitalunternehmen wie Facebook, Spotify, Twitter, Google, LinkedIn, Pinterest, Dropbox, Whatsapp und wie sie alle heissen in der bipolaren Mac- und PC-Welt gross geworden. Doch sie haben sich davon gelöst. In der vernetzten Welt, wo alles nur einen Klick oder ein Like entfernt ist, mussten sie den Umgang mit einem sehr viel launigeren Kunden lernen. Ihre Nutzer springen von App zu App, von Dienst zu Dienst, egal, welches Gerät sie nutzen. Überhaupt spielt das Gerät nur noch eine kleine Rolle. Viel wichtiger sind die Plattformen und die Kapazität der Rechenzentren, die hinter dem Dienst stecken.

Apple und Microsoft hingegen leben noch immer in einer Welt, in der sie von ihren Nutzern eine Entscheidung wollen: Entweder du bist für oder gegen mich. Mit der heutigen grenzenlosen Vernetzung ist das eine überholte Forderung.

## Bargeld-Einnahmen von Apple und Microsoft

