Mensch & Maschine

Universell und energiesparend

Diese Zeilen tippe ich auf meinem Smartphone. Nein, nicht auf einer umständlichen virtuellen Smartphone-Tastatur, sondern mithilfe der neuesten Kreation von Logitech: des K480-Keyboards.

Schade, dass der Schweizer Accessoire-Hersteller dem Gadget einen so lieblosen Namen verliehen hat. Verdient hätte es etwas wie Type-Master oder Sky-Type. Der K480 verspricht nämlich nichts Geringeres, als die Tastatur für alles zu sein. Das Gerät verfügt über einen angewinkelten Spalt, um das

Handy oder das Tablet einzuschieben und fortan als Notebook zu bedienen. Für Tablets kennt man ähnliche Accessoires. Genial einfach, dies auch für Smartphones zu ermöglichen. Für viele Nutzer, die auf das Tablet verzichten zugunsten eines Smartphones mit grösserem Bildschirm, ist das eine sinnvolle Erfindung. Via Bluetooth kann auch der Desktop-Bildschirm angesteuert werden. Mit einem simplen Drehknopf schaltet man vom Tablet auf das Smartphone oder Gross-Display.

Ungewohnt ist, dass die Tastatur keinen eingebauten Akku hat, sondern mit gewöhnlichen AAA-Batterien gespeist wird. Der Hersteller verspricht eine Laufzeit bis zu zwei Jahren, ohne dass die Batterien je gewechselt werden müssen. Prüfen konnte ich diese Behauptung noch nicht. Aber nach zwei Wochen täglicher Nutzung von zwei Stunden im Pendlerverkehr machen die Batterien nicht den Anschein, bald den Geist aufzugeben. Das ist in Zeiten, in der wir für Gadgets dauernd auf der Suche nach der nächsten Steckdose sind, eine angenehme Eigenschaft.

Die grössten Abstriche muss sich das K480 beim Gewicht gefallen lassen. Es wiegt 890 Gramm, beinahe doppelt so viel wie ein iPad. Das ist unverständlich, weil die Tastatur über eine vergleichsweise simple Elektronik verfügt. Auch der Akku, der normalerweise für viel Gewicht sorgt, fällt weg.

Tatsächlich, so gibt Logitech an, liegt der Grund für das Gewicht in einem Design-Entscheid. Die Entwickler des K480 sind der Überzeugung, dass eine Tastatur über ein gewisses Gewicht verfügen und mit den Hartgummifüssen rutschresistent auf dem Tisch liegen müsse, um als gutes Schreibinstrument durchzugehen. Nach zwei Wochen Test bin ich geneigt, ihnen zu glauben. Ob das Schreibgefühl wirklich mit dem Gewicht des Gadgets zusammenhängt? Keine Ahnung. Jedenfalls ist es mit dem K480 in der Tat sehr angenehm. Barnaby Skinner

Ab sofort bei diversen Onlinehändlern erhältlich.
75 Franken

Apps der Woche

Auf den Punkt

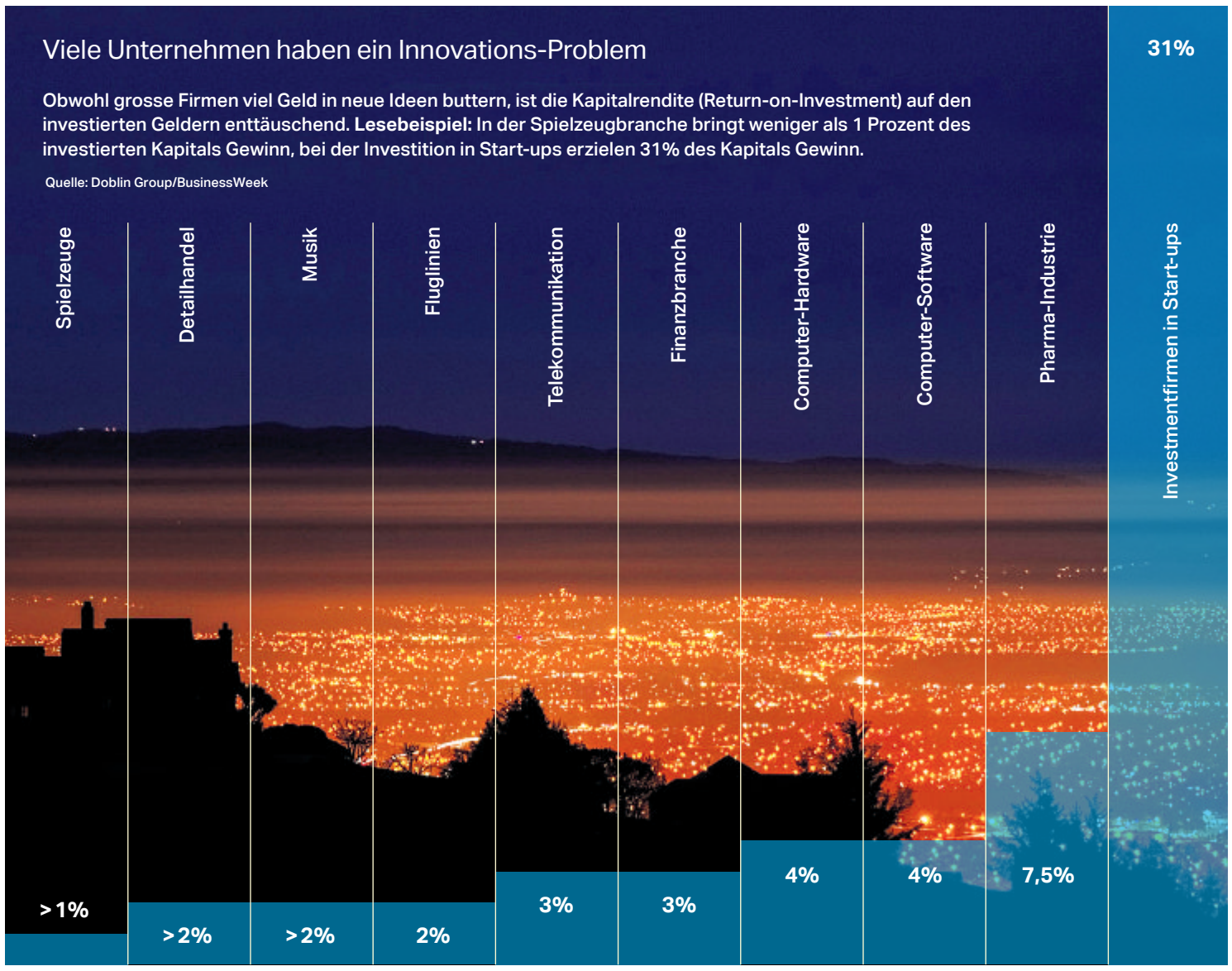
In der neuesten Version lässt sich das Spiel **Dots** nicht nur im Schnellspielmodus spielen. Nun können Strategen stundenlang darüber brüten, wie sie die farbigen Punkte möglichst effizient miteinander verbinden sollen. Unglaublich simples, aber unterhaltsames und anregendes Handy-Spielchen. iOS und Android. Gratis.

Auge auf den Puls

Handykameras beziehungsweise die eingebauten Chips und Linsen sind mittlerweile so empfindlich, dass sie kleinste Lichtveränderungen feststellen können. Das nutzt die App **Heart Rate Monitor** aus. Hält man seinen Finger schräg neben der Linse, registriert sie die durch den Puls verursachten Hautfarbeveränderungen. Android. Gratis.

Swisscom und Co. warten im Silicon Valley auf Eingebungen

Schweizer Unternehmen hoffen, von IT-Start-ups in Kalifornien zu profitieren



Barnaby Skinner

«Was könnte die Führung eines öffentlichen Verkehrsbetriebs wie zum Beispiel der SBB mit dem selbstfahrenden Auto von Google tun?», fragt Herman Gyr. Der 63-jährige Langenthaler berät Grosskonzerne in Zukunftsfragen und lebt dafür seit 35 Jahren im Silicon Valley, «einem verrückten Ort», wie er sagt.

Natürlich hat Gyr eine Antwort parat. Er projiziert das Bild eines Mini-Zugwaggons an die Wand, das ohne Schienen und Chauffeur Passagiere transportiert. «So könnte eine Dienstleistung der SBB in Zukunft aussehen.»

Das selbstfahrende Auto von Google sei ein Signal, erklärt Gyr, ein Hinweis auf die Zukunft der Mobilität. «Die SBB könnten versuchen, so etwas mit ABB oder Google für die Schweiz zu entwickeln.» Oder, und das wäre wohl effizienter: «Die SBB könnten ein Start-up finden, das schon an einem solchen Konzept arbeitet, und sich so früh als dominanter Akteur im neuen Feld der autonomen Mobilität positionieren». Gyr erklärt: «Im Silicon Valley halten die Besten täglich nach Signalen Ausschau, um zu verstehen, wie die Welt von morgen aussehen wird.»

Herman Gyr sprach diese Woche im Silicon Valley zu Vertretern von fünf hoffnungsvollen Technologie-Start-ups aus der Schweiz. Darunter Scan Trust, eine Firma, die ein System entwickelt, um Produkte vor Fälschern schützen, sowie Geosatis, die neuartige Fussfesseln für verurteilte Verbrecher baut.

Die Swisscom flog die Jungunternehmer gemeinsam mit der SonntagsZeitung ins Silicon Valley ein, nach Palo Alto, der Heimat der Spitzenuniversität Stanford, wo sieben Prozent der Studenten bereits vor dem Abschluss Firmengründer sind. Apples künftiger Hauptsitz in Form eines Raumschiffes – Kostenpunkt fünf Milliarden US-Dollar – ist von hier aus in einer Viertelstunde per Auto zu erreichen, genauso wie der luxuriöse, zwei Millionen Quadratmeter grosse Googleplex.

Dank Start-up vom Teppichverkäufer zum Milliardär

In bescheideneren Quartieren hat sich hier auch die Swisscom eingenistet. In einem zweistöckigen Gebäude oberhalb eines Coiffeursalons befindet sich ihr Outpost. Hier hofft der Schweizer Telecomanbieter auf die grosse Eingebung. Denn in der Zentrale in Bern gehen ihr, wie das bei so vielen Konzernen im digitalen Zeitalter der Fall ist, allmählich die Ideen aus. Das Geschäft mit den Handy-Abos leidet unter Preiszerfall, auch das Festnetzgeschäft bleibt unter Druck. Die Preiserosion beträgt jedes Jahr mehrere Hundert Millionen Franken. «Deshalb müssen wir neue Geschäftsfelder finden», erklärt Roger Wüthrich, Mitglied der Geschäftsleitung. Genau davon sprudelt das Silicon Valley nur so über.

Nirgendwo wird das klarer als beim Besuch von so genannten Start-up-Beschleunigern. Das sind Anbieter, die den jungen, wilden Software-Entwicklern die schwierige Startphase des eigenen Unternehmens zu überbrücken helfen. Sie bieten Mentoren- und Trainingsprogramme, Büroplatz und vor allem Geld, teilweise Startinvestitionen von mehreren Millionen US-Dollar. Beträge, von denen Schweizer Jungfirmen nur träumen.

Im Silicon Valley gibt es Dutzende solche Beschleuniger. «Und wir sind der grösste», sagt der Saeed Amidi, früher Teppichverkäufer und heute CEO von Plug and Play. In seinen Büros, einem ehemaligen Entwicklungszentrum des Elektronikherstellers Philips, sind über 300 Start-ups eingerichtet, die an der Zukunft werkeln. Der Online-Bezahldienst Paypal ging zum Beispiel aus Plug and Play hervor, heute mit einem Umsatz von 6,6 Milliarden US-Dollar, oder Dropbox, der Online-Speicherdienst, der circa 14 Milliarden US-Dollar wert ist. Die romantischen Zeiten, als Firmen wie HP oder Apple in den Garagen ihrer Gründer entstanden, sind vorbei. Die Erfolgsgeschichten der Zukunft beginnen heute bei Beschleunigern wie Plug and Play.

Wöchentlich stehen Delegationen aus der ganzen Welt bei Saeed Amidi auf der Matte, von Autoherstellern wie Mercedes-Benz bis zu Elektronikherstellern wie Samsung. Sie alle suchen Investitionsmöglichkeiten oder Übernahmekandidaten, weil ihnen wie bei der Swisscom im eigenen Geschäft die Einfälle fehlen. Oder, weil sie gute Ideen wegen rigider Firmenstrukturen nicht voranzutreiben in der Lage sind.

«In letzter Zeit hatten wir viel Besuch aus der Schweiz», erklärt Amidi. Die Publigroupe sei viermal im Jahr da, um im Werbebereich zu lernen. Auch der Superdirektor des SRF, Ruedi Matter, konnte in Begleitung von SRF-Kulturchefin Nathalie Wappler kürzlich bei Plug and Play gesichtet werden. Die Medienstelle des SRG bestätigte, dass kürzlich eine Vereinbarung mit Plug and Play unterzeichnet worden sei, die dem SRF Zugriff auf Technologien garantiere. Welche genau im Fokus seien, wollte die SRG nicht verraten.
Seit September ist auch die Schweizer Post Plug-and-Play-Partner. Sie gab an, an Investitionen oder dem Kauf von US-Start-ups in den Bereichen E-Post, E-Banking oder Outsourcing interessiert zu sein. Dafür stünden jährlich 1,5 Promille des Konzernumsatzes zur Verfügung, also13 Millionen Franken. Bei der Swisscom sieht der Aufwand ähnlich aus. Sie hat in sieben Jahren 100 Millionen Franken in 35 Start-ups in der Schweiz und in den USA investiert.

Macht diese Form der Innovationsförderung Sinn in einem Markt, in dem Firmen wie Facebook für Start-ups wie Whatsapp Beträge von über 19 Milliarden US-Dollar ausgeben? Der Silicon-Valley-Berater Herman Gyr meint: «Ja.» Er zeigt auf einem Slide, wie sich je nach Branche Investitionen in Start-ups im Vergleich zur internen Innovationsförderung um das Zehnfache auszahlten.

Wenn allen anderen das Geld ausgeht, muss man investieren

Der Schweizer Unternehmer Toni Schneider, der seit 25 Jahren im Silicon Valley lebt und unter anderem die weltgrösste Blogging-Plattform Wordpress aufgebaut hat, ist skeptischer: «Sich im Silicon Valley umschauen, macht Sinn. Doch es nützt nichts, nur während Hype-Zeiten wie heute in ein paar lustige Start-ups zu investieren.»

Man müsse auch dann investieren, wenn allen anderen das Geld ausgehe, so Schneider. Dann trenne sich die Spreu vom Weizen: die wirklich smarten Firmen von denjenigen, die in diesen digitalen Zeiten nicht verstanden haben, dass es nicht mehr Start-ups sind, die auf die grossen Unternehmen angewiesen sind, sondern umgekehrt.