

# Menschmaschine vs. Einbrecher

**Biel** Zwei Seeländer Investoren lancieren ein neues Einbruch-Schutzsystem. Statt nur auf Kameras setzen sie auf die Kombination mit dem Faktor Mensch.

Donat Blum

An der Obergasse 2, in der Bieler Altstadt, werden Pakete angeliefert. Dort hat sich die junge Firma Homeguard AG für den Anfang über dem Showroom einer Uhrenfirma eingemietet. «Das modernste Einbruchschutzsystem der Schweiz» bringt das Unternehmen heute auf den Markt. Die Inspiration zum Geschäftsmodell stammt aus dem US-amerikanischen Silicon Valley.

In den Paketen befinden sich Überwachungskameras aus China. «Deren neue Erschwinglichkeit ist ein zentraler Punkt unseres Geschäftsmodells», sagt Geschäftsführer Henrik Schoop. Die eigentliche Innovation ist aber, dass moderne Technologie mit dem Faktor Mensch verbunden wird und im Abo trotzdem günstig bleibt.

«Ein Ereignis» sei eingegangen, wird Schoop von seinem Smartphone alarmiert. Im Popup-Fenster auf dem Handy ist ein Mann zu sehen, der einen Tisch aus der Wohnungstür hinaus und in die Garage hinein trägt. «Der Hausbesitzer», kommentiert Schoop, Fehlalarm.

## «Qualifizierte Alarme»

Bei dem gezeigten Haus handelt es sich um eine der vier Testanlagen, die Schoop und die beiden Gründer von Homeguard eingerichtet haben. Mit Kameras wird um das zu überwachende Objekt ein virtueller Zaun gezogen. Sobald die mit dem Kunden definierte «gelbe Linie» von einer Person übertreten wird, beginnen die Kameras zu filmen und das Videobild wird der Alarmzentrale live übermittelt. Dort qualifizieren Mitarbeitende die «Ereignisse» rund um die Uhr, und reagieren sofort. Sie rufen den Besitzer an und fragen, ob er die gefilmte Person sei, oder alarmieren im Falle eines offensichtlichen Einbruchs direkt die Polizei. «Qualifizierte Alarme» nennt sich das.

Kameras mit Bewegungssensoren gibt es mittlerweile in jedem Fachmarkt günstig zu kaufen. Der Service der Alarmzentrale ist einer der Punkte, der Swisshomeguard von ihnen abhebt. Ein an-



Henrik Schoop und Reto Bertschi auf der Dachterrasse eines der Häuser, die teilweise mit Swisshomeguard vor Einbruch geschützt werden. Anita Voza

derer ist die Software, die in Deutschland für den Einsatz in Gefängnissen und Banken entwickelt wurde. Sie sortiert von Tieren ausgelöste Kameraaktivierungen beispielsweise bereits vorab aus und ermöglicht die partielle Anonymisierung des Kamerabildes, falls öffentlicher Grund in den Aufnahmewinkel geraten sollte.

## Partei-Connection

Die Idee zu dem Einbruchschutzsystem haben die zwei Seeländer Investoren und Verwaltungsratsmitglieder von Swisshomeguard selbst entwickelt. Wie auch den Geschäftsführer Schoop kennen sie sich aus der FDP. Reto Bertschi ist unter anderem als Gründer der LAN Services AG – aus der die Quickline AG hervorging – und als VR-Mitglied bei Stars of Sounds als Unternehmer bekannt geworden. Der andere Gründer, mit dem sich Bertschi und Schoop wöchentlich über Skype austauschen, arbeitet mittlerweile im Silicon Valley und will

namentlich nicht in den Vordergrund treten.

## Andere Anbieter verdrängen

Aus dem Silicon Valley stammt auch die Inspiration zum Geschäftsmodell, das Bertschi als disruptiv bezeichnet. In ihrer neuartigen Kombination von Cloud-Technologie, günstiger Hardware und einer möglichst weitreichenden Auslagerung von Personalaufwand sehen die drei Unternehmer grosses Marktpotenzial.

Statt dem Kauf einer teuren und installationsaufwändigen Alarmanlage beim Elektriker kann Swisshomeguard im Abo ab 79 Franken direkt online bestellt werden. Die Arbeiten sind weitgehend ausgelagert: Die Installation führt der nationale Partner Alpiq durch, die Alarmzentrale betreibt ein Bieler Callcenter und die Server betreibt die Firma Netrics, deren Verwaltungsratspräsident Bertschi ist.

Mit disruptiv meint Bertschi aber vor allem, dass er erwartet,

mit Swisshomeguard andere Anbieter von Einbruchschutzsystemen zu verdrängen. Der Preis der Abonnements bewegt sich in einem so niedrigen Segment, dass es herkömmliche Alarmanlagen klar aussticht. Bereits bei 750 gewonnenen Abonnements, gibt Geschäftsführer Schoop an, soll der Break-Even erreicht sein. Das Aktienkapital der Firma beträgt derzeit 300 000 Franken. Als Fernziel nennt Bertschi 10 000 Abonnements.

## Start in Möriegen

Der Verkaufsauftritt steht heute in der Tissot-Arena an. 300 «Key-Player» wie Versicherungsaktuelle, Architekten und Immobilienbesitzer sind eingeladen. Ab dem 7. Dezember werden Schoop und Bertschi dann nach dem Vorbild von Tesla auf einer «Roadshow», um Kundschaft werben. Den Anfang machen sie im Hotel Seeblick in Möriegen, der Wohn-gemeinde von Bertschi, wo besonders viele Häuser mit Aussicht stehen.

## Jassen

### Ein Jass mit List und Tücke



Beim Molotow handelt es sich um eine reizvolle Jassvariante für drei bis sechs Spieler. Jeder spielt für sich alleine. Grundsätzlich gelten die Regeln des Jassreglements. Man darf die Stöcke und verschiedenen Blätter weissen. Das Untertrumpfen ist erlaubt, wenn man von der angegebenen Farbe keine Karten mehr hat. Jede Partie beginnt als gewöhnlicher Obenabe. Geschrieben wird in Zehnerheiten. 86 erspielte Punkte schlagen mit acht,

123 mit 12 Punkten zu Buche. Besonders ist, dass es beim Molotow darum geht, möglichst wenige Punkte zu machen.

Der Trumpf wird durch den Spieler bestimmt, welcher in einer Partie als erster nicht mehr Leih halten kann. Besonders reizvoll ist, dass auf zwei Arten gewiesen werden kann. Der Molotow kennt den Hand- und den Tischweis. Die Handweise deklariert jeder Spieler zu Beginn des Spiels. Nach jeder Partie darf jeder diese Punkte vom erspielten Total in Abzug bringen. Gegenteilig läuft es beim Tischweis. Kommt im Verlauf des Spiels auf dem Tisch ein Weis zum Liegen, muss der Spieler, welcher den Stich macht, die Weispunkte am Ende zu seinem Resultat dazuzählen. Zur hohen Schule des Molotow gehört nicht nur bloss auf sich schauend zu versuchen, möglichst glimpflich über die Runden zu kommen, sondern – im Verbund mit den Mitspielern – Spieler mit wenig Punkten auf dem Konto mit

möglichst «wertvollen» Tischweisen zu «beschenken».

Zum Schluss eine Probe aufs Exempel. Wir spielen zu viert. Ich erhalte je zwei Karten der Farben Ecken (7/König), Schaufel (7/9) und Herz (9/König) und drei von Kreuz (9/Dame/König). Mein Gegenüber deklariert als Handweise vier Achten und beginnt die Partie mit -10 Punkten. Nachhand eröffnet mit Ecken-6. Ich spiele den König. Vorhand die Zehn, mein Gegenüber die Neun. Der Stich geht an mich. Ich spiele mit dem Kreuz König weiter, welcher mir 16 weitere, und zwischenzeitlich 30 Punkte einbringt. Ich spiele mit der Kreuz Dame weiter. Vorhand macht mit dem As Ecken zum Trumpf. Beim vierten Umgang ergänze ich mit der Schaufel-7 die schon dort liegenden Sechs und Acht zum Tischweis. Zu Lasten von Vorhand, der mit dem König sticht. Er spielt mit dem Schaufel Bauer weiter und bekommt mit meiner Neun und der Zehn von Nachhand das

nächst Dreiblatt aufgebremmt. Beim sechsten Umgang kommt der Trumpf Bauer ins Spiel. Das ermöglicht mir, meinen letzten Trumpf schadlos zu entsorgen. Obschon ich nach dem zweiten Umgang keine weiteren Stiche mache, habe ich am Schluss 44 (4) Punkte auf dem Konto. Das «Brettli» Ecken-9, welches ich in der trumpfflosen Teil der Partie stach, ist beim Trumpfen zum Nell geworden.

Es war für mich der Anfang einer gut verlaufenden Partie. Nach einem Schnelldurchlauf mit vier Spielen konnte ich mir als Sieger eine Null schreiben lassen. Bei Partie zwei konnte ich mir einen 100er-Handweis -10 Punkte gutschreiben lassen. Als im dritten Umgang Schaufel Trumpf wurde, musste ich mit der Zehn nur ein Bauer stechen. Als beim abschliessenden Umgang erneut Herz Trumpf wurde, von denen ich fünf in der Hand hatte, stachen nur deren zwei. Sogar das Nell brachte ich noch schadlos ab. Egge Sibni

**Due Lune Terre Siciliane IGT**  
Jahrgang 2012\*  
- 12 Monate in Barriques ausgebaut  
**Auszeichnung:**  
Berliner Wein Trophy Goldmedaille

**75 cl**

**18.90**  
Konkurrenzvergleich 28.50

**Le Dragon**  
Jasmin Parfüm-reis

**10 kg**

**15.50**  
Konkurrenzvergleich 23.-

**Evian**  
Mineralwasser ohne Kohlensäure

**6 x 1,5 Liter**

**3.95**  
statt 5.95

**Cailler**  
Fémina 250 g oder Ambassador 245 g

**je 10.95**  
statt 15.25

**Surf**  
flüssig oder Pulver

**je 70 WG**

**11.90**  
Konkurrenzvergleich 34.90

**11.90**  
Konkurrenzvergleich 31.-

**Lego Disney**  
Annas & Kristoffs Schlittenabenteuer

**29.90**  
Konkurrenzvergleich 34.90

**Ferngesteuerter Lamborghini**  
Aventador, 1:10, 50 cm, schwarz oder weiss, inkl. Akku/ Batterien, 4 Kanal

**49.90**  
Konkurrenzvergleich 89.90

**Dior**  
J'adore Femme EdP Vapo

**100 ml**

**99.-**  
Konkurrenzvergleich 187.-

**Pyjama**  
Gr. 92-128, 100% BW, div. Farben

**14.90**

**Sergio Tacchini Cervino**  
Winterstiefel Herren, Gr. 40-46

**49.-**  
Konkurrenzvergleich 79.-

**Glänzende Kuscheldecke**  
150 x 200 cm, 100% Polyester, div. Farben

**20.-**

**Babyzimmer**  
Olivia Dekor weiss, Kommode mit Wickelplatte, 96 x 102 x 77 cm, Kinderbett inkl. Lattenrost, ohne Matratze, Liegefläche 70 x 140 cm, Kleiderschrank 130 x 186 x 54 cm

**komplett**

**399.-**  
Preis-Hit

**Filialen in Ihrer Nähe:**  
• Biel • Lyss • Grenchen