

# Volltreffer beim ersten Date

**Tinder, Uber, Techder?  
Start-up aus dem Rheinisch-  
Bergischen TechnologieZentrum  
liefert Mittelständlern  
Technologie-Ideen frei Haus.**

Innovationen so einfach buchen wie eine Taxifahrt: Mit diesem Anspruch vermittelt Techder ([www.techder.de](http://www.techder.de)) innovative Start-ups mit ihren Digitalisierungstechnologien an mittelständische Unternehmen aus der Produktions- und Baubranche. In der Gründerwerkstatt des Rheinisch-Bergischen TechnologieZentrums läuft aktuell ein Algorithmus heiß, der im Trainingsbetrieb Datensätze von über 250.000 Unternehmen auswertet und mögliches Synergiepotenzial auslotet. Die Zielsetzung von Techder: dem Mittelständler auf dem sprichwörtlichen Silberblech die entscheidende digitale Innovation für sein Business präsentieren, die er braucht, die er schon lang suchte oder an die er noch gar nicht gedacht hatte.

Zusammenbringen, was zusammengehört: Das haben sich etliche mobile Dating-Apps, Partnerportale, Business-Plattformen und Digital Hubs auf die Fahnen geschrieben. Während die Trefferquoten in punkto Liebe teils erstaunliche Früchte tragen, gilt manches Geschäftsportal als wenig effektiv: zu wenig individuell relevante Inhalte, zu viel Masse, zu viel Werbung, zu lange Reaktionszeiten, zu regional ausgerichtet. Und wenn beim kleinen und mittelständischen Unternehmen die analoge Alternative – der Technologie-Consultant oder Innovations-Scout – ins Haus kommt, kann es gut gehen, muss es aber nicht.

Techder macht es anders. Vor allem einfacher. Das in Gründung befindliche Unternehmen setzt seit November 2018 in der Gründerwerkstatt des Rheinisch-Bergischen TechnologieZentrums zu einem kleinen Geniestreich an. „Wir matchen Start-ups auf Mittelständler“, erläutert Stefan Steeger (27), der Techder gemeinsam mit Anthony Haake (23) aus der Taufe hebt. „Der Erstkontakt,



Die Gründer des jungen Unternehmens Techder: (v. l.) Stefan Steeger und Anthony Haake.

das erste Matching ist extrem wichtig. Denn woran scheitert der Kontakt vom Mittelständler zum Start-up in der Regel? Es ist zu aufwändig, zu kompliziert, es gibt Vorbehalte und macht zu oft keinen Sinn.“ Sinnvolle, erfolgversprechende, direkt praxisrelevante Kooperationen ermittelt dagegen die Techder-Software. Dass Start-ups und

Entrepreneuren einiges zu: „Die Idee ist sehr gut, absolut zeitgemäß.“ Das TZ stellt den beiden Jungunternehmern in der Frühphase die hauseigene Gründerwerkstatt kostenfrei zur Verfügung, berät zur Existenzgründung und knüpft Kontakte. Ähnlich positiv beurteilte auch eine unabhängige Jury – Gründungsexperten der Region – das Vorhaben von

Techder Zielmarkt Baubranche ist indes nicht unbedingt als digitaler Pionier bekannt, analoger geht's fast kaum. „Genau deswegen werden wir hier aktiv – sei es im schlüsselfertigen Hoch- und Tiefbau, der Diebstahlsicherung auf der Baustelle oder bei der Entwicklung neuer Baumaterialien.“ Ein erstes Date hat Techder zu Testzwecken schon arrangiert – es wurde, sozusagen, eine analog-digitale Liebe auf den ersten Blick. Die alteingesessene Kölner Druckerei Hemmersbach nutzt seitdem die ClipThis-Technologie eines Züricher Start-up-Unternehmens. Es geht konkret um Augmented Reality (Erweiterung der Realitätswahrnehmung) und ist keine Spielerei. Im Gegenteil: Scannt man nach einfacher Installation der ClipThis App mit dem Smartphone ein bebildertes Druckmedium (Visitenkarte, Plakat, Buch etc.), läuft automatisch ein hinterlegter Film ab – der Effekt ist nahezu unglaublich.



Scannen Sie das Foto einfach mit der ClipThis App per Smartphone ein und lassen Sie sich überraschen.

Mittelstand überhaupt zusammenpassen, steht für Steeger außer Frage: „Der eine hat gut gefüllte Auftragsbücher, der andere hat glänzende Ideen – beides hervorragende Komponenten, denen gemeinsam der ganz große Wurf gelingen kann.“ Den Technologietransfer frei Haus wird sich Techder übrigens bei Geschäftsabschluss zwischen Start-up-Unternehmen und Mittelständler über eine Vermittlungsgebühr entlohnen lassen.

Martin Westermann, Geschäftsführer des Rheinisch-Bergischen TechnologieZentrums, traut den beiden Techder-

Stefan Steeger und Anthony Haake: Die beiden ehemaligen Kommilitonen der RWTH Aachen, die sich beim Auslandsstudium in Peking kennen lernten, erhielten 2018 das Gründerstipendium NRW. Das Landes-Stipendium unterstützt die Techder-Gründer ein Jahr lang mit monatlich je 1.000 Euro.

Dass die produzierende Industrie auf dem Weg zu Industrie 4.0, IoT, Big Data & Co. inzwischen jeden Stein auf der Suche nach Rationalisierungspotenzial umdreht, ist hinlänglich bekannt. Hier könnte Techder offene Türen einrennen. Der zweite



**Rheinisch-Bergisches  
TechnologieZentrum GmbH**

Friedrich-Ebert-Straße 75  
51429 Bergisch Gladbach  
Tel.: 0 22 04 - 84-24 70  
info@tz-bg.de

[www.tz-bg.de](http://www.tz-bg.de)