

# TRANSFER

DAS STEINBEIS-MAGAZIN 01|22

## GEMEINSAM STARK: NETZWERKPARTNERSCHAFTEN MIT MEHRWERT



Steinbeis

# MIT STEINBEIS-UNTERSTÜTZUNG AUF DEM WEG ZUR GRÖßTEN KMU-KREDITPLATTFORM EUROPAS

DIE TEYLOR AG UND STEINBEIS – GEMEINSAM ZUM ERFOLG

Die Teylor AG aus der Schweiz hat es sich zur Mission gemacht, die Kreditvergabe an kleine und mittlere Unternehmen (KMU) in die digitale Ära zu bringen und zu beschleunigen. Für dieses Mammutvorhaben hat sich das Fintech-Unternehmen bei seiner Gründung Steinbeis als Partner an die Seite geholt und sagt rückblickend: „Unser Erfolg ist moderner Technologie zu verdanken – und der Zusammenarbeit mit Steinbeis.“

„Steinbeis war einer der ersten Investoren von Teylor. Zwischen uns bestand von Anfang an eine strategische Partnerschaft“, erklärt Patrick Stäuble, Gründer und Geschäftsführer der Teylor AG. Das Steinbeis-Team motivierte das Start-up verschiedenste Wege auszuprobieren und ermöglichte den Zugang zu einem großen Expertennetzwerk im Steinbeis-Verbund.

## ERÖBERUNG EINES KOMPETITIVEN MARKTES

Eine der Herausforderungen für digitale Finanzierungsplattformen ist der Aufbau und die Skalierung einer Vertriebsorganisation. Viele Mittelständler haben über Jahrzehnte gereifte Beziehungen mit ihrer Hausbank, das macht es Newcomern schwer Marktanteile zu erobern. Hinzu kommt, dass Geschäftsführer zum Teil immer noch Berührungängste mit digitalen Plattformen haben, vor allem, wenn es um Finanzierungsfragen geht. „Unser Erfolg hing also von unserer Fähigkeit ab, den ‚KMU-Vertriebscode‘ zu knacken“, erinnert sich Patrick Stäuble. Steinbeis-Experte Uwe





Erfolg durch Netzwerken:  
Winfried Küppers, Patrick Stäuble und  
Jens Freiter (von links nach rechts).



Haug stellte daraufhin den Kontakt zu Winfried Küppers, Steinbeis-Unternehmer am Steinbeis-Beratungszentrum Vertriebsanalytik, her. Nachdem er und sein Team von dem Potenzial der Technologie überzeugt waren, machten sie sich daran, die Kundengruppen von Teylor und die wichtigsten Vorteile des Angebots zu identifizieren:

- **Schnelle und unbürokratische Kreditanträge komplett online**
- **Keine Wartezeiten:  
Das Angebot liegt sofort vor**
- **Vielfältige Finanzierungsmöglichkeiten von unbesicherten Firmenkrediten über Immobilien- und Maschinenfinanzierungen bis hin zu Factoring und mehr**
- **Breites Bankennetzwerk**
- **Die Finanzierung über den Teylor-Kreditfonds ermöglicht zusätzliche Flexibilität**

Aus den Erkenntnissen des Hilzinger Steinbeis-Unternehmens wurden verschiedene Vertriebsstrategien abgeleitet und im Vertriebslabor getestet. Innerhalb weniger Monate hatte Teylor Informationen darüber, welche Kaltakquise-Strategien am besten funktionieren, welche E-Mail-Texte bei welcher Zielgruppe ankommen, wie mit Cold-Calling schnell neue Kunden gewonnen werden können und wie mittels Social Media skaliert werden kann. „All das hat sich langfristig als Erfolg erwiesen“, freut sich Patrick Stäuble. Auch Jens Freiter, Steinbeis-Unternehmer am Steinbeis-Beratungszentrum Vertriebsanalytik und erfahrener Start-up-Experte, zeigt sich von der Erfolgsgeschichte beeindruckt: „Der KMU-Kreditvertrieb ist nicht einfach, denn der Markt ist extrem kompetitiv. Es ist bemerkenswert, wie schnell sich Teylor etablieren konnte.“

#### **VIELSEITIGES PRODUKTPORTFOLIO**

Neben den KMU-Kunden bietet das Schweizer Fintech-Unternehmen seine

Technologie auch Banken als Software-as-a-Service-Lösung an, sodass diese ihre eigenen Kreditprozesse digitalisieren und automatisieren können. Des Weiteren umfasst das Produktportfolio von Teylor eine Texterkennungsoftware, mit der beispielsweise Steuerberater oder Franchisegeber Finanzdaten automatisiert auslesen können. Auch beim Vertrieb dieser Produkte öffnete die Zusammenarbeit mit Steinbeis Türen: einerseits in den Steinbeis-Verbund, andererseits zu Banken. So entstand ein direkter Austausch mit Top-Entscheidern, aus dem auch langfristige Kundenbeziehungen hervorgingen.

#### **VIELVERSPRECHENDE ZUKUNFTSAUSSICHTEN**

Seit der Gründung von Teylor sind nun knapp drei Jahre vergangen. In dieser Zeit konnte das Team den Umsatz im Kreditgeschäft um den Faktor 15 steigern, mehrere Banken als Nutzer der Softwarelösung gewinnen und europaweit expandieren. Steinbeis-Experte Winfried Küppers macht den Erfolg des Unternehmens vor allem auch an seinem Gründer fest: „Patrick Stäuble hört hin – er liefert ab – er hält Wort. Darum hat sich Teylor in so kurzer Zeit zu einem der führenden europäischen Fintechs entwickelt. Und im Bereich der Softwareentwicklung wird es ebenfalls den europäischen Markt erobern.“ Auch wenn sich die anfänglichen Prozesse und Strukturen mittlerweile weiterentwickelt haben, nutzt Teylor immer noch das Fundament, das gemeinsam mit Steinbeis gelegt wurde. Das Beispiel bestätigt wieder einmal: Netzwerkpartnerschaften funktionieren und bieten einen langfristigen Mehrwert.

**PATRICK STÄUBLE**  
info@teylor.de (Autor)



Gründer und Geschäftsführer  
Teylor AG (CH-Zürich)

[www.teylor.com](http://www.teylor.com)

---

## IMPRESSUM – TRANSFER. DAS STEINBEIS-MAGAZIN

Zeitschrift für den konkreten Wissens- und Technologietransfer  
Ausgabe 1/2022  
ISSN 1864-1768 (Print)

### HERAUSGEBER

Steinbeis GmbH & Co. KG für Technologietransfer  
Adornostr. 8 | 70599 Stuttgart  
Fon: +49 711 1839-5 | E-Mail: [stw@steinbeis.de](mailto:stw@steinbeis.de)  
Internet: [transfermagazin.steinbeis.de](http://transfermagazin.steinbeis.de) | [www.steinbeis.de](http://www.steinbeis.de)

### VERANTWORTLICHE REDAKTEURIN

Anja Reinhardt  
Adornostr. 8 | 70599 Stuttgart  
E-Mail: [anja.reinhardt@steinbeis.de](mailto:anja.reinhardt@steinbeis.de)

### REDAKTION

Anja Reinhardt, Marina Tyurmina, Luisa Dietrich  
E-Mail: [transfermagazin@stw.de](mailto:transfermagazin@stw.de)

Für den Inhalt der einzelnen Artikel sind die jeweils benannten Autoren und Interviewpartner verantwortlich. Die Inhalte der Artikel spiegeln nicht zwangsläufig die Meinung der Redaktion wider. Aufgrund der besseren Lesbarkeit werden in den Beiträgen in der Regel nur männliche Formen genannt, gemeint sind jedoch stets Personen jeglichen Geschlechts. Die Redaktion kann für die als Internetadressen genannten, fremden Internetseiten keine Gewähr hinsichtlich deren inhaltlicher Korrektheit, Vollständigkeit und Verfügbarkeit leisten. Die Redaktion hat keinen Einfluss auf die aktuelle und zukünftige Gestaltung und auf Inhalte der verlinkten Seiten. Beiträge beziehen sich auf den Stand der genannten Internetseite, der zum Zeitpunkt der Veröffentlichung dieser Ausgabe des Transfer-Magazins gilt.

### ABBESTELLUNG

Möchten Sie das Steinbeis Transfer-Magazin in Zukunft nicht mehr erhalten, können Sie es jederzeit abbestellen. Bitte informieren Sie uns dazu per E-Mail an [media@steinbeis.de](mailto:media@steinbeis.de) oder telefonisch unter +49 711 1839-5. Ihre Abmeldung wird spätestens mit der übernächsten auf Ihre Abbestellung hin erscheinenden Ausgabe aktiv.

### GESTALTUNG UND SATZ

Julia Schumacher

### DRUCK

Berchtold Print-Medien GmbH, Singen

### FOTOS UND ABBILDUNGEN

Fotos stellen, wenn nicht anders angegeben, die im Text genannten Steinbeis-Unternehmen und Projektpartner zur Verfügung.  
Titelbild: © undraw.co

Steinbeis ist mit seiner Plattform ein verlässlicher Partner für Unternehmensgründungen und Projekte. Wir unterstützen Menschen und Organisationen aus dem akademischen und wirtschaftlichen Umfeld, die ihr Know-how durch konkrete Projekte in Forschung, Entwicklung, Beratung und Qualifizierung unternehmerisch und praxisnah zur Anwendung bringen wollen. Über unsere Plattform wurden bereits über 2.000 Unternehmen gegründet. Entstanden ist ein Verbund aus mehr als 6.000 Experten in rund 1.100 Unternehmen, die jährlich mit mehr als 10.000 Kunden Projekte durchführen. So werden Unternehmen und Mitarbeiter professionell in der Kompetenzbildung und damit für den Erfolg im Wettbewerb unterstützt.