

# Die Finanzierungsalternative mit Mehrwert

**Interview mit**  
Anuschka Noll,  
Vorstand  
D.I.E Handelskontor AG

Die Liquidität ist für Unternehmen essenziell – nicht erst seit Corona, aber gerade in Corona-Zeiten. Corona gilt als Stress-Test für die Liquidität. Viele Betriebe müssen sich mehr denn je mit dem Thema beschäftigen. Und immer mehr entscheiden sich in bestimmten Fällen, zum Beispiel, wenn es um Saisongeschäfte, Umsatzwachstum oder Schnäppcheneinkäufe geht, für die Zusammenarbeit mit einem Finetrader. Die D.I.E Handelskontor AG ist so ein Finetrader – eine bankenunabhängige Handels- und Dienstleistungsgesellschaft, die als Zwischenhändler fungiert, Bestellungen vorfinanziert und ihren Kunden damit zusätzliche Liquidität verschafft.

Working Capital, Einkaufsfinanzierung, Finetrading – auf diesen drei Säulen basiert das Portfolio der D.I.E Handelskontor. Seit zehn Jahren ist das Unternehmen mit Sitz in Bad Friedrichshall auf dem Markt; seit zehn Jahren entwickelt es sich konstant weiter. Aus gutem Grund – bei einer Zusammenarbeit profitiert der Kunde in mehrfacher Hinsicht.

## Ein Partner mit Mehrwert

D.I.E Handelskontor ist ein Partner, der neue Möglichkeiten eröffnet; zusätzliche Waren können schnell und wirtschaftlich bezogen werden, ohne Kredite bei Banken aufzunehmen. „Kunden müssen kein Geld in die Hand nehmen; das machen wir als Zwischenhändler für sie“, erklärt Anuschka Noll, Vorstand Risikomanagement. „Wir finanzieren ihre Bestellungen vor, sie bekommen die Verkaufserlöse und bezahlen uns später. Würden sie mit einer Bank zusammenarbeiten, wäre der gesamte Ablauf deutlich zeitintensiver. Wir haben hier kurze Entscheidungswege und sind damit schneller und schlagkräftiger.“

## Von Finanzierung und Vertrauen

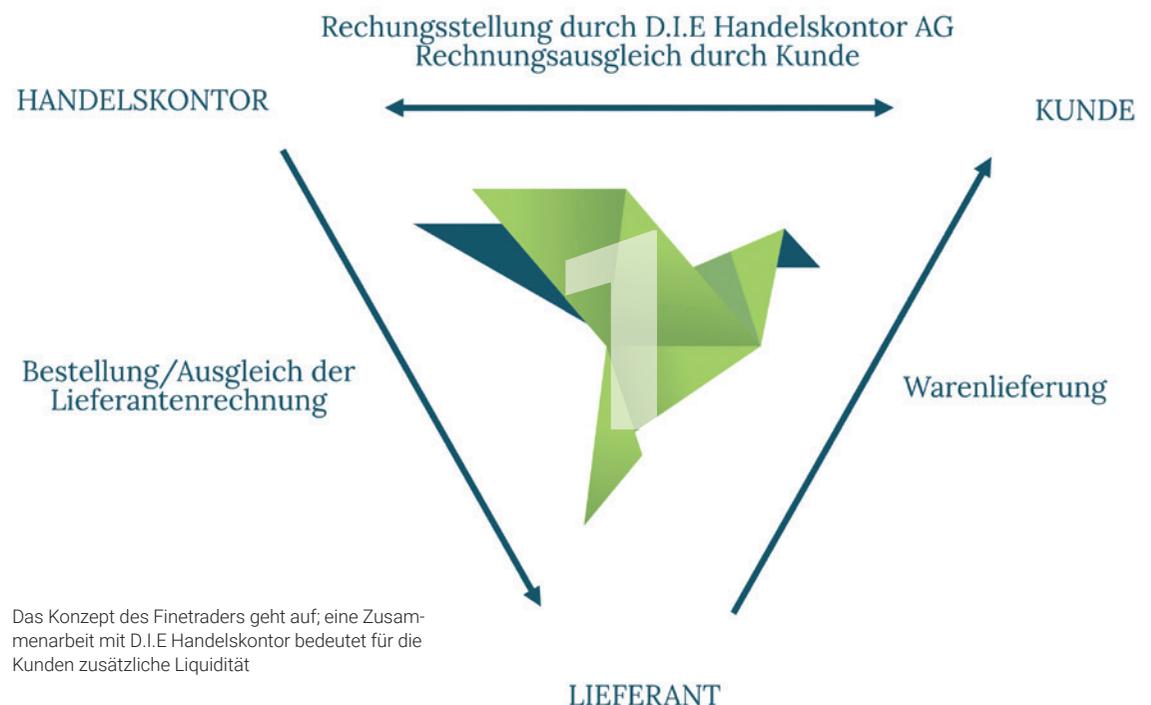
D.I.E Handelskontor wurde 2010 mit diesem Konzept gegründet – ‘wie ein Phönix aus der Asche’, wie Anuschka Noll sagt. Heute kümmern sich 10 Mitarbeiter um Kunden in ganz Deutschland; Kunden aus den verschiedensten Branchen, Handels- und Produktionsunternehmen. „Wesentliches Merkmal unserer Arbeit ist, dass wir Kunden zu Beginn vor Ort

besuchen, um sie persönlich kennenzulernen und um maßgeschneiderte Angebote zu entwickeln“, betont Anuschka Noll. „Es geht darum, das genaue Prozedere zu erklären und ein Vertrauensverhältnis aufzubauen. Wir laufen durch die Hallen, schauen uns um und bekommen einen ersten Eindruck – der übrigens meistens zu 80% stimmt. Dabei geht es auch um Wertschätzung dem Kunden

gegenüber.“ Anuschka Noll ist seit 25 Jahren im Kreditgeschäft tätig; auf ihr Bauchgefühl, ob ein Kunde fähig ist, sein Versprechen zu halten, kann sie sich verlassen.

## Vom Meisenknödel zur Notenbankdruckmaschine

Als Zwischenhändler hat D.I.E Handelskontor es mit einer breiten Palette unterschiedlichster Waren tun; von Atemschutzmas-





### KONTAKTDATEN

D.I.E Handelskontor AG  
Rathausplatz 5  
74177 Bad Friedrichshall  
Deutschland  
☎ +49 7136 9610295  
📠 +49 7136 9610297  
kontakt@handelskontor-ag.de  
www.handelskontor-ag.de

ken, Christbaumschmuck und Notenbankdruckmaschinen bis zu Meisenknödel und Kunstdärmen – was die Arbeit extrem spannend macht, wie Anouschka Noll sagt. Das Konzept ist ebenso einfach wie erfolgreich. Kunden wählen die benötigten Waren aus, D.I.E Handelskontor übernimmt im Anschluss den Einkauf, zahlt sofort und zieht 3% Skonto ab - sofern vereinbart. Die Waren werden anschließend direkt an die Kunden weiterverkauft. Der Kunde bekommt den Verkaufserlös und zahlt erst dann D.I.E Handelskontor, gemäß vereinbartem Zahlungsziel. Das Konzept ist branchenunabhängig und die Garantie für eine hohe finanzielle Flexibilität. Die Vorteile für die Finetrading-Nutzer sind überzeugend. Während D.I.E Handelskontor die Rechnung des Lieferanten sofort zahlt, wird dem Abnehmer ein längerfristiges Zahlungsziel gewährt. Viele Kunden sind längst Stammkunden. „Unsere Services sind vor allem dann gefragt, wenn es um Saisongeschäfte wie Weihnachtsbäume oder um größere Mengen zu günstigen Preisen geht,“ so Anouschka Noll. „Wir

übernehmen den Wareneinkauf ab 30.000 EUR bis zu 500.000 EUR pro Kunde. Unsere Zusammenarbeit ist immer von großem Vertrauen geprägt. Deshalb ist es wichtig, den genauen Bezahlkreislauf abzustimmen, damit der Kunde ein Gefühl der Rechtssicherheit bekommt.“

### Mehr als ein Trend

D.I.E Handelskontor hat sich mit dem alternativen Finanzierungskonzept einen Namen gemacht und ist einer der erfahrensten Anbieter der Branche. 2019 lag der Umsatz bei über 20 Millionen; dieses Jahr, bedingt durch die Corona-Krise und dem damit verbundenen Lockdown, wird er etwas geringer ausfallen. „Kunden müssen sich momentan erst einmal sortieren und sind zurückhaltend“, weiß Anouschka Noll. „Wir blicken dennoch positiv nach vorn. Alternative Finanzierungsformen sind gefragt; vor allem, um Spitzen abzudecken. Dieser Trend wird sich fortsetzen. Wir hoffen, in Zukunft noch mehr solide Refinanzierungspartner zu finden, um unser Geschäft weiter ausdehnen zu können.“