

B2B-Zahlungsunternehmen Mondu setzt rasche Expansion mit Eintritt in britischen Markt und Verfügbarkeit für französische Käufer fort

- Der britische B2B-E-Commerce-Markt hat einen Wert von mehr als 200 Milliarden US-Dollar¹ und einen wachsenden Bedarf an Buy Now Pay Later-Lösungen – Mondu eröffnet ein Büro in London und baut ein britisches Team auf.
- Zu Beginn dieses Jahres gab Mondu eine Erweiterung der Serie A um 13 Millionen US-Dollar bekannt, womit sich die Gesamtfinanzierung seit der Gründung des Unternehmens im Oktober 2021 auf 90 Millionen US-Dollar in Form von Eigen- und Fremdkapital erhöht.
- Mondu hat einen neuen Chief Risk Officer (CRO) mit Sitz in den Niederlanden ernannt – Eric Weijman kommt von ABN AMRO Asset Based Finance N.V., wo er ebenfalls CRO war.
- Mondu ist jetzt auch für Käufer auf dem französischen Markt verfügbar, was speziell für deutsche Unternehmen attraktiv ist.

Berlin, Deutschland, 07.00 Uhr, 22. März 2023 – Das B2B-Zahlungsunternehmen [Mondu](#) hat seine Expansion in den britischen Markt angekündigt. Nach dem schnellen Wachstum in Deutschland und der Expansion nach Österreich und in die Niederlande im Jahr 2022 ist Großbritannien der vierte Markt, in dem die Buy Now Pay Later (BNPL)-Lösungen für B2B-Händler und -Marktplätze verfügbar sein werden. Das Unternehmen eröffnet ein Büro in London und baut ein UK-Team auf. Zudem erfolgte die Aktivierung für Käufer in Frankreich – als einer der wichtigsten Märkte für deutsche Unternehmen im grenzüberschreitenden Handel. Mondu bedient in Deutschland und den Niederlanden führende Händler und Marktplätze wie Trotec, mula., NA-LOG, Wicke, E-FARM, Orderchamp, Chefslist und viele mehr sowie tausende zufriedenen Käufer.

Malte Huffmann, Mitbegründer und Co-CEO von Mondu, erklärte: „Die Zeit ist reif für den Start von Mondu in Großbritannien. Der britische B2B-Handel ist der zweitgrößte in Europa. Es gibt einen echten Bedarf für BNPL, wie wir seit unserem Start durch eine wachsende Nachfrage britischer Unternehmen nach unseren Lösungen feststellen konnten. Unsere Zahlungslösungen können Unternehmen sowohl online- als auch offline in ganz Großbritannien dabei helfen, ihren Geschäftskunden ein verbraucherähnliches, erstklassiges Zahlungserlebnis zu bieten.“

Großbritannien ist einer der am stärksten digitalisierten Märkte in Europa. 83 Prozent der britischen Unternehmen haben eine Website und mehr als die Hälfte der Unternehmen kaufen bereits online ein. 97 Prozent der Bevölkerung sind Internetnutzer, und 84 Prozent der Verbraucher sind E-Shopper.²

Mondu ermöglicht es Geschäftskunden, zu kaufen und zu bezahlen, wann sie wollen. Dies schlägt sich in einer höheren Konversionsrate und einem höheren durchschnittlichen Bestellwert nieder und fördert das Wachstum von Händlern und Marktplätzen. Mit einer erhöhten Nachfrage nach einem verbraucherähnlichen Erlebnis im B2B-Bereich hilft Mondu Unternehmen zu wachsen.

Die für britische Unternehmen verfügbaren Mondu-Lösungen umfassen MonduOnline B2B Buy Now Pay Later für den E-Commerce-Checkout sowie MonduSell B2B Buy Now Pay

Later für Multi-Channel-Verkäufe – einschließlich Field, Telesales, Vor-Ort-Verkauf und Bestellung per E-Mail. Mondu bietet dabei flexible Zahlungsoptionen (30, 45, 60, 90 Tage). Britische Unternehmen werden auch in der Lage sein, Cross-Selling mit Deutschland, Österreich, den Niederlanden und Frankreich zu betreiben. Der französische Markt ist ein weiteres neues Angebot von Mondu, das derzeit nur für Käufer zugänglich ist und zeitgleich mit dem Start in Großbritannien angeboten wird.

Seit Anfang dieses Jahres hat Mondu seinen schnellen Wachstumstrend fortgesetzt. Das Unternehmen gab im Januar eine Erweiterungsrunde der Serie A in Höhe von 13 Millionen US-Dollar bekannt. Die kombinierte Eigenkapital- und Fremdkapitalfinanzierung hat sich damit seit der Gründung im Oktober 2021 auf 90 Millionen US-Dollar erhöht. Im Februar brachte das Unternehmen MonduSell auf den Markt, eine neue Lösung, die es B2B-Händlern ermöglicht, flexible Zahlungsbedingungen anzubieten und Bestellungen in Echtzeit effizient abzuwickeln, egal wo sie verkaufen, einschließlich Field, Telesales und E-Mail-Bestellungen. Neben der Markteinführung in Großbritannien im März dieses Jahres begrüßt Mondu auch ein neues Teammitglied in seiner Führungsetage.

Eric Weijman kommt als Chief Risk Officer (CRO) von der niederländischen ABN AMRO Asset Based Finance N.V. zu Mondu, wo er ein Team von 150 internationalen Risikoexperten leitete. Weijman wird in der Amsterdamer Niederlassung von Mondu tätig sein und die Risikomanagement-Frameworks überwachen, die die Interessen des Unternehmens schützen und gleichzeitig die Compliance gewährleisten.

Eric Weijman, neuer CRO von Mondu, kommentierte seinen Eintritt: „Nachdem ich eine großartige Zeit im Corporate-Umfeld hatte, fühlte ich mich verpflichtet, einer unternehmerischen Organisation beizutreten. Die Gründer und der Vorstand von Mondu sehen das Risikomanagement als Wachstumshebel für das Unternehmen. Die nachhaltige Umsetzungsstrategie hat mich von dem internationalen Potenzial des Unternehmens überzeugt. Aufgrund meiner Erfahrung in der asset-based Betriebsmittelfinanzierung erkannte ich den wachsenden Bedarf von KMU an B2B-Zahlungs- und Betriebsmittellösungen, die aus dem aktuellen digitalen Zeitalter stammen. Ich bin der festen Überzeugung, dass Mondu in diesem spannenden und riesigen Markt gewinnen wird.“

Im Jahr 2022 hat das Wired Magazine Mondu zu einem der heißesten Startups in Berlin gekürt und Accel hat Mondu in die erste FinTech 100 EMEA-Liste aufgenommen, eine Liste der nächsten Generation von Branchenführern. Das Unternehmen hat jetzt Büros in Berlin, Amsterdam und London mit einem Team von über 140 Mitarbeitern.

Weitere Informationen unter <http://www.mondu.ai>

ENDE

Quellen

1

<https://www.statista.com/statistics/1242460/b2b-e-commerce-revenue-of-physical-goods-uk/>

² The Global Payments Report 2022 - For Financial Institutions and Merchants (FIS), European E-commerce Report (E-commerce Europe) Eurostat and Cisco Digital Readiness Index

Pressekontakt

Cathy White

cathy@cewcomms.com

+44 (0)7791 232834

[Mondu Press Kit](#)

Über Mondu

Mondu treibt die Innovation im B2B-Zahlungsverkehr voran. Indem es B2B-Zahlungen auf eine Stufe mit B2C-Zahlungen stellt und den Kunden in den Mittelpunkt des Zahlungsflusses stellt, gewährleistet Mondu ein nahtloses und modernes Erlebnis.

Die Lösung von Mondu ermöglicht es Händlern und Marktplätzen, ihren Geschäftskunden in Europa die beliebtesten B2B-Zahlungsmethoden und flexible Zahlungsbedingungen in einem Multi-Channel-Umfeld anzubieten, sowohl online als auch offline. Das Ergebnis ist eine Win-Win-Geschichte: Geschäftskunden sind in der Lage, zu kaufen und zu bezahlen, wann sie wollen. Dies führt zu einer höheren Konversionsrate und einem höheren durchschnittlichen Bestellwert, was letztlich das Wachstum von Händlern und Marktplätzen fördert.

Die Mondu GmbH wurde 2021 von den Unternehmern Malte Huffmann, Philipp Povel und Gil Danziger gegründet, um den B2B-Zahlungsverkehr zu vereinfachen. Mondu verfügt über ein Team von mehr als 140 talentierten Fachkräften mit unterschiedlichem Hintergrund und Erfahrung in den besten Unternehmen des Tech-Umfelds und anderer Branchen. Mondu hat 90 Millionen US-Dollar an Eigen- und Fremdkapital von den führenden Investoren Valar Ventures, Cherry Ventures, FinTech Collective und der VVRB Bank erhalten.