

Mondu schließt Partnerschaft mit Acquired.com, um seine B2B-Zahlungsdienste mehr europäischen Unternehmen zugänglich zu machen

- Im Rahmen seines kontinuierlichen Wachstums im Jahr 2023 kann Mondu durch die Partnerschaft mit Acquired.com mehr B2B-Händler und -Marktplätze erreichen, die an den besten B2B-Zahlungslösungen für ihre Geschäftskunden interessiert sind.
- Zu Beginn dieses Jahres expandierte Mondu bereits in den britischen Markt und gab bekannt, dass es für Käufer in Frankreich verfügbar ist. Seit kurzem bietet das Unternehmen seine Lösung auch für Käufer in Belgien an und ist damit in sechs europäischen Ländern vertreten.
- Acquired.com hat sich schnell zu einer One-Stop-Shop-Plattform für alle Zahlungsanforderungen entwickelt, die Unternehmen dabei hilft, die richtigen Lösungen für die Verarbeitung, den Einzug und die Überweisung von Zahlungen zu verwenden. Mondu ist die neueste Lösung, mit der Acquired.com nun zusammenarbeitet.

Berlin, den 20. Juli 2023 – Mondu (www.mondu.ai/de/) geht eine Partnerschaft mit Acquired.com ein, um die eigenen B2B-Zahlungsdienste mehr europäischen Unternehmen zugänglich zu machen. Durch die neue Kooperation werden die B2B-Zahlungsdienste von Mondu über das Netzwerk von Acquired.com weiteren Unternehmenskunden in Großbritannien und Europa angeboten.

Mark Johnson, Commercial Director bei Acquired.com (<https://acquired.com>), erklärt zu der neuen Zusammenarbeit: "Die Produkte und Dienstleistungen von Mondu ergänzen unsere Zahlungsangebote, und die Zielsetzungen unserer beiden Unternehmen stimmen in hohem Maße überein. Wir liefern erstklassige Dienstleistungen mit einem kundenzentrierten Fokus, und wir sehen klare Vorteile für unsere Geschäftskunden, die ihren B2B-Kunden mit Mondu einen Service für "Buy now, pay later" (BNPL) anbieten möchten."

Acquired.com wurde 2015 gegründet und ist eines der am schnellsten wachsenden Unternehmen in Großbritannien. Das Unternehmen unterstützt seine Kunden in jeder Phase des Zahlungsprozesses und bietet eine einzige Plattform für alle Zahlungsanforderungen, die zusammen mit einem Beratungsansatz bereitgestellt werden.

Durch die neue Kooperation werden Acquired.com und Mondu zusammen viele Unternehmen ansprechen, die die Zahlungsprozesse für ihre Kunden verbessern wollen.

Roger De'Ath, UK Managing Director bei Mondu, ergänzt in diesem Zusammenhang: "Wir freuen uns sehr über die neue Zusammenarbeit mit dem Team von Acquired.com. Als ein gut etabliertes Unternehmen im Bereich der Zahlungstransaktionen kennt man dort die aktuellen Herausforderungen sehr gut, die mit B2B-Zahlungen verbunden sind. Man hat dort bereits ein hervorragendes Service-Angebot entwickelt, das jedes Unternehmen bei der perfekten Umsetzung von Zahlungsprozessen unterstützt. Wir sind sicher, dass wir in Kombination mit Mondu einen großen Vorteil für unsere gemeinsamen Kunden realisieren können, die nach besseren B2B-Zahlungslösungen durch „Buy Now, Pay Later“ (BNPL) und die Service-Angebote von Acquired.com suchen."

Mondu startete im Jahr 2021 in Deutschland und bietet eine auf B2B massgeschneiderte Buy Now, Pay Later Lösung (BNPL) für Händler und Marktplätze. Die flexiblen Zahlungslösungen umfassen beliebte Zahlungsmodalitäten wie Rechnungs- und Ratenkauf sowie flexible Zahlungsziele. Die

Lösung funktioniert sowohl für Online-Checkouts als auch für den Verkauf vor Ort und über Tele-Sales.

Die Angebote von Mondu sind bereits für Geschäftskunden in Österreich, Deutschland, den Niederlanden und Großbritannien verfügbar. Mondu wurde vor kurzem auch für Käufer in Frankreich und Belgien eingeführt, und eine weitere Expansion ist im Laufe des Jahres geplant.

Weitere Informationen findet man unter www.mondu.ai/de/.

ENDE

Über Mondu

Mondu treibt die Innovationen im B2B-Zahlungsverkehr voran. Indem man B2B-Zahlungen mit B2C-Zahlungen auf eine Ebene setzt und den Kunden in den Mittelpunkt des Zahlungsflusses stellt, garantiert Mondu nahtlose und moderne Einkaufsprozesse.

Die Lösungen von Mondu ermöglichen es Händlern und Marktplätzen, ihren Geschäftskunden in ganz Europa die populärsten B2B-Bezahlungsmethoden und flexible Zahlungsbedingungen in einem Multi-Channel-Umfeld anzubieten, und das sowohl online als auch offline. Das Ergebnis ist eine Win-Win-Story: Geschäftskunden erhalten die Möglichkeit, zu kaufen und zu bezahlen, wann sie wollen. Dies führt zu einer höheren Konversionsrate und einem höheren durchschnittlichen Bestellwert, was eindeutig dem Wachstum von Händlern und Marktplätzen zugutekommt.

Mondu wurde 2021 von den Unternehmern Malte Huffmann, Philipp Povel und Gil Danziger mit dem Ziel gegründet, die B2B-Zahlungstransaktionen zu vereinfachen. Mondu verfügt bis heute über Niederlassungen in drei Märkten (Deutschland, den Niederlanden und Großbritannien) und arbeitet mit einem Team von mehr als 140 gut ausgebildeten Fachleuten mit unterschiedlichen Fähigkeiten und Erfahrungen bei den besten Unternehmen in der Technologiebranche und darüber hinaus. Mondu hat bereits 90 Millionen US-Dollar an Eigen- und Fremdfinanzierung von führenden Investoren wie Valar Ventures, Cherry Ventures, dem FinTech Collective und der VVRB Bank erhalten.