

Mondu führt einen Digital Trade Account ein, um Unternehmen im B2B-Bereich mehr Umsatz zu ermöglichen und den Komfort für die Kunden zu verbessern

- *Die neue Zahlungslösung von Mondu ermöglicht es Händlern, neue Geschäftskunden innerhalb von Sekunden an Bord zu holen und ihnen Kaufkraft zu garantieren. Auf diese Weise können die neuen Kunden mehrere Einkäufe innerhalb eines festgelegten Zeitraums durchführen und erhalten erst danach eine gesammelte Abrechnung.*
- *Unternehmen in Branchen wie Autoteile, Gastgewerbe, Baumaterialien und Bürobedarf müssen ihre Lagerbestände häufig nach Bedarf auffüllen. Für die Einkäufer kann es zu einer Herausforderung führen, den Überblick über die Bestellungen zu behalten und die Rechnungen abzustimmen.*
- *Einen Digital Trade Account zu besitzen, bietet dagegen ein Höchstmaß an Bequemlichkeit. Er ermutigt außerdem gewerbliche Käufer dazu, ihre Einkäufe bei einem Händler oder auf einem Marktplatz zu konzentrieren, was mit der Zeit zu höheren Ausgaben pro Kunde und zu einer gesteigerten Kundentreue führen wird.*
- *Mondu zieht die konsolidierte Zahlung von den Käufern gemäß den Nettobedingungen ein, kann aber Händler und Marktplätze auch schon früher auszahlen.*

Berlin, den 21 September 2023 – [Mondu](#), das schnell wachsende Zahlungsunternehmen für den B2B-Bereich, hat mit *Digital Trade Account* seine neueste Zahlungslösung vorgestellt. Das neue Produktangebot ermöglicht es Händlern und Marktplätzen im B2B-Bereich, ihren Geschäftskunden ein Handelskonto zur Verfügung zu stellen, auf dem sie mehrere Einkäufe innerhalb eines festgelegten Zeitraums in einer gesammelten Abrechnung zusammenfassen können.

Die Käufer begleichen ihre Rechnung am Ende des festgelegten Zeitraums gemäß den im Voraus definierten Nettokonditionen. Während die Käufer entsprechend den Nettokonditionen bezahlen, zahlt Mondu die Händler oder den Marktplatz nach jedem Kauf nach einem ebenfalls im Voraus festgelegten Zahlungsplan aus. Dies kann sogar eine Auszahlung am nächsten Tag bedeuten, und Mondu schützt die Händler auf diese Weise vor Ausfall-, Kredit- und Betrugsrisiken.

Darüber hinaus verwaltet Mondu den Zahlungseinzug von den Käufern gemäß den Zahlungsplänen und übernimmt damit auch die operative Belastung von der Abstimmung bis zum Debitorenmanagement. Händler können auf diese Weise von den wirtschaftlichen Vorteilen eines Trade Accounts beziehungsweise eines Handelskontos für ihre Geschäftskunden profitieren, ohne dass sie finanziellen und operativen Belastungen ausgesetzt sind.

Malte Huffmann, Mitbegründer und Co-CEO von Mondu, erklärt dazu: "Es existiert mit diesem Vorgehen nun eine eindeutige Möglichkeit für Händler, ihre Umsätze zu steigern, indem sie ihren Kunden häufige Einkäufe einfacher machen. Weder Verkäufer noch Käufer wollen Zeit damit verbringen, zahlreiche Rechnungen auszustellen und zu bezahlen. Mit der Einführung des Digital Trade Account entsprechen wir einem echten Bedürfnis auf dem Markt. Wir setzen damit unser Engagement dafür fort, Zahlungen zu einem positiven Vorgang und zu einem Hebel für das Geschäftswachstum zu machen. Händler, die unser Handelskonto anbieten, können die Ausgaben pro Kunde in kurzer Zeit verdoppeln."

Gewerbliche Einkäufer neigen zu einer hohen Kauffrequenz, insbesondere in vertikalen Branchen wie Autoteile, Lebensmittel und Getränke, Baumaterialien und Bürobedarf, in denen die Lagerbestände häufig auf Basis der aktuellen Nachfrage aufgefüllt werden müssen. Diese Vorgänge stellen für Einkäufer eine große Herausforderung dar: Die Übersicht über die einzelnen Bestellungen zu behalten und jeden Einkauf mit der richtigen Rechnung abzugleichen, kann für viele Unternehmen zu einem anstrengenden manuellem und fehleranfälligen Prozess werden. Dies ist genau der Punkt, an dem der Digital Trade Account ins Spiel kommt.

Basierend auf den Kredit-Prozessen von Mondu können Händler neuen und bestehenden Kunden ein Handelskonto anbieten, mit dem sie so oft, wie sie wollen, im Rahmen einer vorher festgelegten Linie der jeweiligen Kaufkraft einkaufen können. Am Ende jeder Periode werden die Einkäufe in einer einzigen Abrechnung zusammengefasst und hochgerechnet, die mit den zwischen den Händlern und Mondu vereinbarten Nettokonditionen bezahlt werden kann. Dieses Vorgehen spart Zeit, reduziert Fehler und macht die Zahlungen für die Käufer noch bequemer. Der verbesserte Komfort besitzt das Potenzial, die Ausgaben der Kunden in kurzer Zeit zu verdoppeln.

Mondu kündigte darüber hinaus erst vor kurzem zwei neue Partnerschaften an, um seine Dienstleistungen noch mehr Unternehmen anbieten zu können. Mondu's Suite von B2B-Zahlungsdiensten wird nun über das Netzwerk des Zahlungsspezialisten Acquired.com (<https://acquired.com>) mehr Kunden in Europa angeboten. Das Unternehmen arbeitet außerdem mit der Plattform für Composable Commerce von Spryker (<https://spryker.com>) zusammen, bei der Mondu als Zahlungspartner verfügbar sein wird, um den B2B-Käufern flexible Zahlungen anzubieten.

Weitere Informationen gibt es im Mondu Press Kit:

https://drive.google.com/drive/u/1/folders/1tU-0Mj6wC7XvJg4idiahmosMtRde_8bK

ENDE

Über Mondu

Mondu treibt die Innovation im B2B-Zahlungsverkehr voran. Indem B2B-Zahlungen auf eine Stufe mit B2C-Zahlungen und die Kunden in den Mittelpunkt des Zahlungsflusses gestellt werden, gewährleistet Mondu nahtlose und moderne Kundenerfahrungen.

Die Lösung von Mondu ermöglicht es Händlern und Marktplätzen, ihren Geschäftskunden in ganz Europa die beliebtesten B2B-Zahlungsmethoden und flexible Zahlungsbedingungen in einem Multi-Channel-Umfeld anzubieten – und das sowohl online als auch offline. Das Ergebnis ist eine moderne Win-Win-Story: Geschäftskunden besitzen nun die Möglichkeit, zu kaufen und zu bezahlen, wann immer sie wollen. Diese Prozesse führen zu einer höheren Konversionsrate und zu einem höheren durchschnittlichen Bestellwert, was letztendlich auch das Wachstum von Händlern und Marktplätzen stark unterstützt.

Mondu wurde 2021 von den Unternehmern Malte Huffmann, Philipp Povel und Gil Danziger mit dem Ziel gegründet, den Zahlungsverkehr im B2B-Bereich deutlich zu vereinfachen. Mondu verfügt heute bereits über Niederlassungen in drei Märkten: Deutschland, den Niederlanden und Großbritannien. Darüber hinaus besitzt Mondu ein Team von talentierten Fachleuten, die Erfahrungen in vielen ausgezeichneten Unternehmen der Tech-Branche und darüber hinaus mitbringen. Mondu verfügt derzeit über 90 Millionen US-Dollar an Eigen- und Fremdkapital von führenden Investoren wie zum Beispiel Valar Ventures, Cherry Ventures, dem FinTech Collective und der VVRB Bank.