

Mondu lanceert Zakelijk Aankoop Account om klantgemak en omzet van B2B-bedrijven te stimuleren

- Mondu's nieuwe betaaloplossing helpt verkopers om nieuwe zakelijke klanten aan te trekken en hen de koopkracht te bieden om meerdere aankopen te doen binnen een bepaalde periode. Hierna ontvangen zij een aankoopoverzicht dat ze binnen de afgesproken termijn kunnen aflossen.
- Voor bedrijven die actief zijn in branches als auto-onderdelen, horeca, bouwmaterialen en kantoorbenodigdheden is het vaak nodig om de voorraad aan te vullen op basis van de vraag. Het bijhouden van bestellingen en het afstemmen van facturen vormt een uitdaging voor inkopers.
- Het Zakelijk Aankoop Account vergroot klantgemak, wat klantloyaliteit van zakelijke kopers aanmoedigt. Dit zorgt voor hogere uitgaven per klant.
- Mondu int de geconsolideerde betalingen van de kopers volgens de afgesproken betalingstermijn, maar betaalt verkopers en marktplaatsen eerder voor een sterke cashflow.

Amsterdam, 21 september 2023 - [Mondu](#), het snelgroeende B2B-betalingsbedrijf, heeft zijn nieuwste betaaloplossing Zakelijk Aankoop Account aangekondigd. Met dit nieuwe product kunnen B2B-verkopers en -marktplaatsen hun zakelijke klanten een zakelijke aankooprekening aanbieden, waarmee ze verschillende aankopen binnen een vooraf ingestelde periode kunnen consolideren op één aankoopoverzicht.

Kopers betalen hun rekening aan het einde van de vooraf afgesproken periode, volgens vooraf vastgestelde betalingstermijn. Terwijl kopers betalen binnen deze periode, betaalt Mondu de verkopers of de marktplaats uit na elke aankoop volgens een vooraf afgestemd betalingsschema. Dit kan bijvoorbeeld een uitbetaling op de volgende dag betekenen. Tegelijkertijd beschermt Mondu de verkopers tegen wanbetalings-, krediet- en frauderisico's.

Bovendien beheert Mondu de inning van de betalingen van de kopers volgens de betalingsschema's en neemt zo de operationele last - van reconciliatie tot debiteurenbeheer - op zich. Zo profiteren verkopers van de economische voordelen van het aanbieden van een Zakelijk Aankoop Account aan hun zakelijke klanten, zonder de financiële en operationele lasten.

Malte Huffmann, medeoprichter en co-CEO van Mondu, zegt: "Er is een duidelijke kans voor verkopers om hun omzet te verhogen door frequente aankopen gemakkelijker te maken. Zowel verkopers als kopers willen zo min mogelijk tijd besteden aan het uitschrijven en betalen van talloze facturen. Met het Zakelijk Aankoop Account spelen we in op échte behoeften in de markt en maken we onze belofte waar om van betalingen een positieve ervaring en groeikans voor bedrijven te maken. Verkopers die een Zakelijk Aankoop Account aanbieden, kunnen de uitgaven per klant verdubbelen."

Zakelijke inkopers hebben vaak een hoge koopfrequentie, vooral in branches zoals horeca, bouwmaterialen, auto-onderdelen en kantoorbenodigdheden, waar het aanvullen van voorraden op basis van vraag vaak voorkomt. Dit vormt een grote uitdaging voor inkopers: het bijhouden van afzonderlijke bestellingen en het afstemmen van elke aankoop met de juiste factuur is voor veel bedrijven een handmatig en foutgevoelig proces. Dit is waar het Zakelijk Aankoop Account om de hoek komt kijken.

Op basis van Mondu's krediet motor kunnen verkopers nieuwe en bestaande klanten een zakelijke aankooprekening aanbieden, zodat ze zo vaak als ze willen kunnen kopen binnen een vooraf toegewezen koopkracht. Aan het einde van elke periode voegt Mondu de aankopen samen in één

aankoopoverzicht, dat de koper betaalt binnen de vooraf afgesproken periode. Dit bespaart tijd, vermindert fouten en maakt betalingen vele malen makkelijker voor kopers. Het verbeterde gemak heeft de potentie om de uitgaven van klanten te verdubbelen.

Mondu kondigde bovendien onlangs twee nieuwe samenwerkingen aan om zijn diensten aan meer bedrijven aan te bieden. Mondu's suite van B2B-betalingsdiensten zal worden aangeboden aan meer klanten in Europa via het netwerk van betalingsspecialist Acquired.com. Het bedrijf werkt ook samen met composable commerce platform Spryker, waar Mondu beschikbaar zal zijn als betalingspartner om flexibele betalingen aan te bieden aan zijn B2B-kopers.

Kijk voor meer informatie op www.monduei.nl

– Einde persbericht –

NOOT VOOR DE REDACTIE

Over Mondu

Mondu stimuleert innovatie in B2B-betalingen. Door B2B-betalingen op hetzelfde niveau te brengen als B2C en klanten centraal te stellen in de betalingsstroom, zorgt Mondu voor een naadloze en state-of-the-art ervaring.

Met de oplossingen van Mondu kunnen verkopers en marktplaatsen hun zakelijke klanten in heel Europa de populairste B2B-betaalmethoden en flexibele betalingstermijnen aanbieden in een multichannel omgeving, zowel online als offline. Het resultaat is een win-win verhaal: zakelijke klanten kunnen kopen en betalen wanneer ze willen. Dit vertaalt zich in een hoger conversiepercentage en een hogere gemiddelde orderwaarde, wat uiteindelijk leidt tot groei voor verkopers en marktplaatsen.

Mondu werd in 2021 opgericht door ondernemers Malte Huffmann, Philipp Povel en Gil Danziger om B2B-betalingstransacties te vereenvoudigen. Mondu heeft nu kantoren in drie markten - Duitsland, Nederland en het Verenigd Koninkrijk - en een divers team van getalenteerde professionals met ervaring bij de beste bedrijven in tech en elders. Mondu heeft 90 miljoen dollar aan aandelenkapitaal en schuldfinanciering opgehaald bij toonaangevende investeerders Valar Ventures, Cherry Ventures, FinTech Collective en VVRB Bank.

[Mondu media kit](#)