Mondu: B2B-Zahlungen neu gedacht und vereinfacht

Category: Online-Marketing
geschrieben von Tobias Hager | 7. Februar 2026



Mondu: B2B-Zahlungen neu gedacht und vereinfacht

Wenn du dachtest, B2B-Zahlungen müssten kompliziert, langsam und voller Papierkram sein, dann hat dich das 20. Jahrhundert erfolgreich in Geiselhaft genommen. Willkommen bei Mondu – dem Fintech, das den B2B-Zahlungsverkehr nicht nur digitalisiert, sondern radikal neu denkt. Und ja: Es funktioniert. Endlich.

- Was Mondu ist und warum es im B2B-Payment-Sektor für Furore sorgt
- Die größten Probleme traditioneller B2B-Zahlungsprozesse
- Wie Mondu Checkout, Buy Now Pay Later (BNPL) und Risk Management kombiniert
- Technische Integration: APIs, Plug-ins und Middleware-Strategien
- Wie Mondu Händlern hilft, Conversion-Rates und Cashflow zu optimieren

- Warum das Thema Risikomanagement im B2B elementar ist – und wie Mondu es löst
- Ein Blick auf die rechtlichen und regulatorischen Aspekte im Payment-Sektor
- Welche Konkurrenten Mondu das Wasser reichen können – Spoiler: wenige
- Für wen Mondu wirklich geeignet ist – und wer lieber die Finger davon lassen sollte

Was ist Mondu? Das Fintech, das B2B-Zahlungen neu erfindet

Mondu ist ein Berliner Fintech, das sich auf Zahlungsdienste für den B2B-Handel spezialisiert hat. Klingt trocken? Ist es nicht. Denn Mondu hat das geschafft, woran viele Banken und Payment-Dienstleister jahrelang gescheitert sind: einen Checkout-Prozess für Geschäftskunden zu entwickeln, der nicht aussieht wie ein Behördenformular aus 1998. Stattdessen gibt’s: einfache Integration, flexible Zahlungsmethoden und ein UX-Design, das sogar Controller glücklich macht.

Konkret bietet Mondu einen B2B-Checkout mit Buy Now Pay Later (BNPL) an – also die Möglichkeit, Rechnungen später zu bezahlen. Der Clou: Der Händler bekommt sein Geld trotzdem sofort. Das Risiko übernimmt Mondu. Und plötzlich sieht die alte Rechnung auf Zielzahlung ziemlich alt aus.

Damit positioniert sich Mondu als Payment-Orchestrator für die nächste Generation B2B-Commerce. Das heißt: Mondu kümmert sich um Zahlungsabwicklung, Risikoprüfung, Forderungsmanagement und Mahnwesen – alles aus einer Hand. Und das ohne, dass der Händler sich mit Bonitätsprüfungen oder Inkasso rumschlagen muss.

Was Mondu von anderen unterscheidet? Die radikale Fokussierung auf B2B. Während viele Payment-Anbieter krampfhaft versuchen, B2C-Modelle auf den B2B-Markt zu pressen, hat Mondu von Anfang an verstanden: Geschäftskunden ticken anders. Und genau das macht den Unterschied.

Warum klassische B2B-Zahlungen ein UX-Desaster sind – und wie Mondu das ändert

Wer im B2B-Bereich verkauft, kennt die traurige Wahrheit: Der Checkout ist oft der Conversion-Killer Nummer eins. Lange Formulare, manuelle Prüfung von Kundendaten, Wartezeiten für die Freigabe von Zahlungszielen – das alles kostet Zeit, Nerven und Umsatz. Und während im B2C schon längst mit einem Klick per Apple Pay bezahlt wird, hängen viele B2B-Shops noch in der Fax-Ära fest.

Der Grund dafür? Komplexe Unternehmensstrukturen, individuelle Zahlungsziele, Bonitätsrisiken und natürlich der gute alte Rechnungskauf. Letzterer ist zwar beliebt, aber aus Sicht des Händlers ein Albtraum: Liquiditätsrisiken, Zahlungsausfälle und ein hoher Verwaltungsaufwand.

Hier setzt Mondu an. Der Checkout wird schlanker, smarter und vor allem: automatisiert. Kunden können zwischen verschiedenen Zahlungsarten wählen – etwa Rechnungskauf mit Zahlungsziel, Ratenzahlung oder Sofortzahlung. Mondu übernimmt die Bonitätsprüfung in Echtzeit, genehmigt oder lehnt Transaktionen sofort und zahlt den Betrag direkt an den Händler aus.

Das Ergebnis: weniger Kaufabbrüche, besserer Cashflow und ein Kundenerlebnis, das man im B2B selten findet. Ein UX-Upgrade, das sich in Euro und Cent messen lässt.

Buy Now Pay Later für B2B: Mondu’s technisches Herzstück

Das Hauptfeature von Mondu ist der Buy Now Pay Later-Service für Geschäftskunden. Was im B2C längst Standard ist, war im B2B bisher Mangelware – und das aus gutem Grund. Denn während Konsumenten-Kreditrisiken relativ einfach zu bewerten sind, wird’s bei Firmenkunden schnell komplex.

Mondu hat dafür eine eigene Risk-Engine entwickelt, die auf moderne Scoring-Modelle, externe Datenquellen, Handelsregister-Informationen und Machine Learning setzt. Das Ziel: In Sekunden entscheiden, ob ein Kunde kreditwürdig ist – und das ohne manuelle Eingriffe. So gelingt ein nahtloser Checkout-Prozess auch bei komplexen B2B-Transaktionen.

Das Prinzip ist einfach:

- Der Kunde wählt im Checkout „Rechnungskauf“ oder „Ratenzahlung“
- Mondu prüft in Echtzeit die Bonität und genehmigt den Kauf
- Der Händler erhält sein Geld sofort (abzüglich Gebühr)
- Mondu übernimmt das Forderungsmanagement und mögliche Mahnläufe

Das Ganze funktioniert per API oder über Plug-ins für Shopsysteme wie Shopify, Shopware, Magento oder WooCommerce. Auch Headless-Commerce-Architekturen werden unterstützt – was Mondu für Tech-Teams attraktiv macht, die moderne Commerce-Plattformen bauen.

Technische Integration: APIs, Plug-ins und Middleware

In der Realität entscheidet die technische Integration oft über den Erfolg eines Payment-Dienstleisters. Und genau hier punktet Mondu: Die API-Dokumentation ist sauber, logisch aufgebaut und gut dokumentiert. Die RESTful

API lässt sich problemlos in bestehende Tech-Stacks integrieren – egal ob monolithisch oder microservices-orientiert.

Für weniger tech-affine Händler gibt es Plug-ins für gängige Shopsysteme. Aber auch komplexe Enterprise-Setups profitieren von Mondu, da die Middleware-Architektur sowohl asynchrone als auch synchrone Prozesse unterstützt. Webhooks sorgen dafür, dass Statusänderungen in Echtzeit an das ERP oder CRM weitergegeben werden können.

Besonders spannend für Entwickler: Mondu bietet Sandbox-Umgebungen, Testdaten und eine vollständige Staging-API. Das ermöglicht saubere QA-Prozesse und verhindert das übliche Chaos bei Live-Schaltungen.

Ein weiteres Plus: Mondu ist modular aufgebaut. Händler können einzelne Services wie Bonitätsprüfung, Mahnwesen oder Inkasso auch separat nutzen – je nach Bedarf. Das macht das System extrem flexibel und skalierbar.

Risikomanagement im B2B – Warum Mondu hier zur Versicherung wird

Der größte Pain Point im B2B-Payment-Sektor ist nicht der Checkout – es ist das Risiko. Zahlungsausfälle, schlechte Bonität und langwierige juristische Auseinandersetzungen kosten Unternehmen jedes Jahr Milliarden. Und während Banken zögerlich agieren und Versicherer komplexe Policen aufsetzen, liefert Mondu eine API-gesteuerte Lösung, die präventiv wirkt.

Durch die Übernahme des Ausfallrisikos wird Mondu quasi zur Kreditversicherung – nur ohne den bürokratischen Overhead. Allein das macht den Service für viele Händler attraktiver als traditionelle Finanzierungsmodelle.

Die Risk-Engine basiert auf Echtzeitdaten und kombiniert externe Bonitätsdaten mit internen Scoring-Modellen. Auch Branchen- und Länder-Risiken werden berücksichtigt. Das erlaubt es Mondu, Kaufentscheidungen in Sekunden zu treffen – und dabei dennoch fundiert zu bleiben.

Für Händler bedeutet das: weniger Stress mit Forderungsausfällen, keine Mahnläufe intern, keine juristische Eskalation – und planbarer Cashflow. Für Kunden bedeutet es: mehr Flexibilität, bessere Zahlungsbedingungen und ein Einkaufserlebnis, das nicht nach alter Industrie riecht.

Abrechnung, Gebührenmodell und

rechtlicher Rahmen

Mondu verdient sein Geld über Transaktionsgebühren. Diese bewegen sich je nach Geschäftsmodell, Risiko und Volumen zwischen 1,5 % und 4 %. Klingt viel? Vielleicht. Aber dafür übernimmt Mondu das komplette Risiko, das Forderungsmanagement und die technische Infrastruktur. Und das ist in Summe günstiger als ein internes Debitoren-Team, Inkasso-Anwälte oder Zahlungsausfälle.

Rechtlich operiert Mondu unter der Lizenz eines regulierten Partners – meist einer BaFin-lizenzierten Bank oder einem E-Geld-Institut. Das bedeutet: GDPR-, ZAG- und KYC-Konformität sind gewährleistet. Auch die Einhaltung von AML (Anti Money Laundering) ist Teil des Prozesses.

Mondu ist also keine graue Fintech-Zone, sondern ein voll regulierter Anbieter mit sauberem Compliance-Stack. Das macht den Dienst auch für größere Unternehmen und Konzerne nutzbar – ohne dass die Rechtsabteilung Schnappatmung bekommt.

Für wen Mondu geeignet ist – und wer lieber die Finger davon lässt

Mondu ist ideal für Händler, die im B2B-Bereich tätig sind, regelmäßig Rechnungen stellen und ihren Kunden flexible Zahlungsoptionen bieten wollen. Besonders geeignet ist der Dienst für Branchen wie Großhandel, Industriebedarf, Büroausstattung, E-Commerce und Plattform-Modelle.

Weniger sinnvoll ist Mondu für Unternehmen mit sehr geringen Ticketgrößen, extrem hoher Retourenquote oder stark schwankenden Umsätzen. Auch wer auf maximale Marge aus ist und keine externen Dienstleister möchte, wird mit dem Gebührenmodell vielleicht nicht glücklich.

Aber für alle anderen gilt: Wer B2B-Zahlungen einfacher, schneller und smarter machen will – und dabei nicht auf Sicherheit verzichten kann –, sollte Mondu zumindest testen. Die API ist kostenlos, die Integration unkompliziert, und das Onboarding-Team weiß, was es tut.

Fazit: Mondu ist der B2B-Payment-Booster, den niemand

kommen sah

B2B-Zahlungen waren lange der blinde Fleck im E-Commerce. Komplex, langsam, riskant – und von den meisten innovativen Fintechs ignoriert. Mondu dreht das Spiel um. Mit einem klaren Fokus auf Business-Kunden, einer sauberen technischen Plattform und einem Geschäftsmodell, das Risiko übernimmt, statt es zu externalisieren.

Wer heute im B2B verkauft und seine Zahlungsprozesse nicht digitalisiert, spielt auf Zeit. Mondu ist kein Hype, sondern ein logischer Schritt in der Evolution des Handels. Und es wird nicht lange dauern, bis Kunden von ihren Lieferanten genau das erwarten: Flexibilität, Geschwindigkeit und Klarheit – auch beim Bezahlen.