KEN SERDONS

MOEITELOZE BETALINGEN VOOR IEDEREEN

AL ZO'N 130.000 BEDRIJVEN IN NEDERLAND EN DE REST VAN EUROPA HEBBEN ERVAREN HOE MAKKELIJK HET IS OM TE BETALEN MET MOLLIE. WAT IS HET GEHEIM VAN DE SNELGROEIENDE BETAALPROVIDER? "WE MAKEN COMPLEXE FINANCIËLE DIENSTEN MAKKELIJK", ZEGT CHIEF COMMERCIAL OFFICER KEN SERDONS.

"Het is onze missie om klanten te laten groeien", vertelt Serdons. "Toen we zo'n achttien jaar geleden begonnen, lag onze focus vooral op online betaalmogelijkheden voor kleinere ondernemers. Inmiddels hebben we ook klanten met een jaarlijkse omzet van honderden miljoenen. Ons platform is heel schaalbaar."

GELIJKE KANSEN

Alle klanten kunnen dezelfde tools gebruiken, ongeacht hun omvang. "Mollie gelooft in een *level playing field*, dus een markt waarin iedereen dezelfde kansen krijgt", aldus Serdons. "De afgelopen jaren is ons aanbod flink gegroeid. Zo ondersteunen we meer betaalmethoden, zitten we door heel Europa en bieden we talloze lokale integraties. Denk daarbij aan koppelingen met boekhoudsoftware en e-commerceplatforms. In de toekomst willen we onze bankdiensten verder uitbreiden, onder andere door werkkapitaal te verstrekken aan mkb'ers."

EUROPESE MINDSET

"Mollie is echt een Europese speler", gaat hij verder. "Op dit moment werken we vooral samen met bedrijven uit België, Duitsland, Frankrijk, Nederland en het Verenigd Koninkrijk, maar alle Europese klanten zijn van harte welkom. We bieden overal bekende en lokale betaalmethoden aan. In Nederland is iDEAL bijvoorbeeld populair, en Duitse shoppers betalen graag via Giropay en Sofort. Onze klanten kunnen zelf aangeven welke betaaloptie consumenten het liefst gebruiken. En als we zien dat er mogelijkheden zijn om conversie te verhogen, doen we een aanbeveling."

> 'ONZE KLANTEN BETALEN ALLEEN VOOR GESLAAGDE TRANSACTIES EN KUNNEN OP ELK MOMENT STOPPEN'

GEEN VERPLICHTINGEN

Je bedrijf aanmelden bij Mollie is een kwestie van enkele minuten. Daarna ontvang je direct betalingen, zonder minimumtarief, lock-in-contract of verborgen kosten. Serdons legt uit. "We houden het graag simpel. Je betaalt daarom alleen voor geslaagde transacties en kunt op elk moment stoppen. Door deze flexibiliteit is de drempel om met Mollie aan de slag te gaan heel laag. We willen dat klanten bij ons blijven omdat ze in ons product geloven, niet omdat ze aan een contract vastzitten."

MENSELIJK ASPECT

Serdons: "Ons doel is om complexe financiële diensten voor iedereen makkelijk te maken. We houden altijd voor ogen dat er mensen achter de techniek zitten – zowel bij klanten als bij onszelf. Dat we het menselijke aspect heel belangrijk vinden, zie je terug in onze ambitie om de betaalprovider met de hoogste klanttevredenheid van Europa te worden. Onze hoge NPS laat zien dat we goed op weg zijn", besluit Serdons. <