<h1>Warum Stripe binnen so kurzer Zeit zu den US-amerikanischen Stars gehört</h1>

<p>Der US-amerikanische Online-Zahlungsdienst „Stripe“ erlebte in 2021 einen sagenhaften Aufstieg zum mittlerweile wertvollsten Fintech der Welt. Während <i>Stripe</i> Ende 2020 noch eine Unternehmensbewertung in Höhe von rund 35 Milliarden US-Dollar aufwies (1), so kratzte das Unternehmen im Frühjahr 2021 bereits an der 100-Milliarden-Marke (2). Was sich am Beispiel von <i>Stripe</i> zeigt: es handelt sich hierbei um einen klassischen Startup-Erfolg, der die beiden Gründer und Brüder <i>Patrick</i> und <i>John Collison</i> in Windeseile zu den aktuell jüngsten Selfmade-Milliardären der Welt gemacht hat. Die beiden aus dem irischen Ort <i>Dromineer</i> stammenden Entrepreneure verfügen momentan über ein Vermögen von rund 1,23 Milliarden US-Dollar (3). Und dabei steht der Börsengang dieses Himmelsstürmers in Sachen mobiles Bezahlen sowie Online-Betrugs-Präventions-Systeme noch aus!<br>

<p>Die Geschichte von <i>Stripe</i> an sich beginnt aber bereits im Jahre 2009, wo die <i>Stripe</i> zugrundeliegende Software von den beiden Brüdern entwickelt worden ist. Im Vorfeld hatte das Gespann bereits einige Startup-Versuche unternommen (zum Beispiel <i>Shuppa</i> oder <i>Auctomatic</i>), deren Erfolg sich schon wenig später bewies. So wurden beide Unternehmen 2007, beziehungsweise 2008 verkauft und bescherten Patrick und John damit ihre ersten Millionen. Kurze Zeit später machten sich beide dann an die Entwicklung der Stripe-Erfolgsstory. Hierfür nutzten die Brüder sowohl eigenes Kapital, als auch umfassende Investments von namhaften Grössen der damaligen Silicon Valley-Unternehmergemeinschaft. Unter anderem investierten <i>Elon Musk</i>, <i>Peter Thiel</i> sowie die Venture Capital Gesellschaft <i>Sequoia Capital</i> zum damaligen Zeitpunkt rund 2 Millionen US-Dollar in das noch junge Startup (4). Weiteres Startkapital erhielt das Unternehmen im Januar 2010 von <i>Y Combinator</i>. Dabei handelt es sich um eine Investmentgesellschaft, die sich auf Startups spezialisiert hat und de facto zweimal pro Jahr insgesamt 125.000 US-Dollar in verschiedene Gründungen investiert – im Gegenzug erhält Y Combinator dafür 7 Prozent der Unternehmensanteile (5). Im Fall von <i>Stripe</i> ging dieses Investment auf! Wenig später, nämlich im Oktober 2012, entwickelte <i>Stripe</i> dann den Dienst <i>Connect</i>, mit welchem Drittanbieter ab da Funktionen sowie Daten von <i>Stripe</i> mitnutzen durften (6). 2013 folgte dann die erste Version von <i>Checkout</i>, bei dem es sich um eine gehostete Zahlungswebseite handelt, die von Unternehmen oder Marken zur Abwicklung von internationalen Zahlungen verwendet werden kann. Das System hinter <i>Checkout</i> erkennt folglich den Standort des Anwenders und bietet diesem – basierend auf den zugrundeliegenden Informationen – dann die geeignetsten Zahlungsmethoden an. Ein weiterer Meilenstein von <i>Stripe</i> wurde 2014 erreicht, indem <i>Checkout</i> ab da auch von den renommierten Online-Bezahlungsdiensten <i>Alipay</i> und <i>Apple Pay</i> unterstützt wurde. Ein Jahr später, dann im Juli 2015, folgte schliesslich eine weitere Finanzierungsrunde. In dieser sammelte das Unternehmen nochmals 100 Millionen US-Dollar Kapital ein. Unter den grössten Investoren waren diesmal auch <i>American Express</i> und <i>Visa</i> (7). Zusätzlich launchte <i>Stripe</i> im September 2016 den Dienst <i>Relay</i>, über welchen Unternehmen ihre Produkte oder Dienstleistungen auch über andere Apps verkaufen können. Es folgten weitere Meilensteine (8)(9):</p>

<ul>

<li>2017 sammelte <i>Stripe</i> weitere 245 Millionen US-Dollar von verschiedenen Investmentgesellschaften und Banken ein</li>

<li>2018 führte <i>Stripe</i> auch eigene Kreditkarten ein</li>

<li>bis heute akquirierte das Unternehmen namhafte Kunden aus über 120 Ländern (darunter zum Beispiel <i>Amazon</i>, <i>Salesforce</i> sowie <i>Uber</i> und <i>Microsoft</i>)</li>

</ul>

<h2>Wie sich Stripe ungenutzte Potenziale der Online-Wirtschaft zunutze macht</h2>

<p>Das Unternehmen <i>Stripe</i> macht sich seit Jahren den Umstand zunutze, dass heute nur rund 3 Prozent des weltweiten Handels online abgewickelt wird (10). Doch dieser Wert steigt aktuell rapide an! Die Entwickler des Unternehmens schreiben den zunächst geringen Prozentsatz vor allem komplizierten Vorschriften sowie einem veralteten, globalen Finanzsystem zu. Gleichzeitig sorgte ein Mangel an Entwicklern in den vergangenen Jahren für Stagnation in diesem Bereich. Diese These sollte sich innerhalb der vergangenen 2 Jahre schnell bewahrheiten: Im Jahre 2020 wickelten beispielsweise 86 Prozent aller Amerikaner ihre Online-Zahlungen direkt oder indirekt über <i>Stripe</i> ab (11). Mittlerweile nutzen rund 2 Millionen aktive Webseiten die Dienste von <i>Stripe</i>, die auf insgesamt 38 Patenten fussen (12). Dies verhalf dem Unternehmen zuletzt zu einem Marktanteil in Höhe von rund 18,50 Prozent im Bereich der Online-Zahlungsabwicklung – Tendenz steigend! Bis heute wurden zudem rund 2,55 Milliarden US-Dollar von den über 33 Grossinvestoren von <i>Stripe</i> eingesammelt (13). Da das Unternehmen vor allem am Umfang des getätigten Zahlungsvolumens verdient, ist man natürlich darauf bedacht, speziell diesen Wert kontinuierlich zu steigern. Wurden 2017 beispielsweise noch Zahlungen im Umfang von rund 50 Milliarden US-Dollar über <i>Stripe</i> abgewickelt, so waren es 2020 schon weit über 350 Milliarden US-Dollar (14)!<p>

<h2>Das überaus einträgliche Geschäftsmodell von Stripe</h2>

<p>Wie bereits im vorherigen Abschnitt angedeutet, so basiert das Geschäftsmodell von <i>Stripe</i> auf der Erhebung von Provisionen für erfolgreich über den Anbieter abgewickelte Transaktionen. Das können zum Beispiel Online-Einkäufe, Rechnungszahlungen, Lastschriften sowie Überweisungen jeglicher Art sein. Über <i>Stripe</i> werden derzeit exakt 29 verschiedene Zahlungsmethoden abgewickelt – darunter auch Giro- und Kreditkartenzahlungen, Bankbelastungen oder Bankumleitungen. Für die genannten Transaktionsarten berechnet <i>Stripe</i> bisweilen einen Standardsatz in Höhe von 2,90 Prozent des Transaktionsvolumens plus 30 Cent Bearbeitungsgebühren (15). Dies betrifft vorrangig Privatkunden. Unternehmenskunden können jedoch benutzerdefinierte Preise mit <i>Stripe</i> vereinbaren. Hinzukommen weitere, nützliche Tools, die das Unternehmen seinen Kunden im Zusammenspiel mit den Basis-Transaktionsleistungen anbietet. Namentlich das Tool <i>Stripe Radar</i>, bei dem es sich um ein neuartiges Betrugsschutz-Tool für Online-Überweisungen handelt, kostet den Nutzer beispielsweise einen Aufschlag in Höhe von 5 bis 7 Cent pro Transaktion, im Vergleich zu den regulären Preisen. Das Geschäftsmodell ist dadurch an sich recht modular gestaltbar und darüber hinaus vergleichsweise einfach zu skalieren. Steigende Transaktionsvolumen bedeuten für <i>Stripe</i> nicht zuletzt auch steigende Umsätze!</p>

<h2>Stripe weitert seinen innovativen Leistungsumfang konstant aus</h2>

<p>Auch heute ist <i>Stripe</i> stets darum bemüht, seine ohnehin schon grosse Auswahl an perfekt abgestimmten Zahlungsprodukten regelmässig zu erweitern. Und so wird das Leistungsspektrum des Online-Zahlungsabwicklungsgiganten Schritt für Schritt um innovative Lösungen ergänzt. Dafür verantwortlich ist eine Heerschar an Software-Ingenieuren sowie Cloud-Architekten, die immer neue Dienste in den Bereichen Rechnungsabwicklung, Betrugsprävention sowie Kreditangebote und Beratung erschaffen. Auch direkt „greifbare“ Leistungen werden dabei ins Auge gefasst: So startete das Unternehmen beispielsweise im Jahre 2018 ein eigenes Kreditkartenprojekt (bislang nur für US-Kunden). Mithilfe von <i>Stripe Atlas</i> ist zudem ein neuer Bereich erschlossen worden, mit dem <i>Stripe</i> Unternehmensgründern unter die Arme greifen möchte. Dabei handelt es sich um eine vielseitige Plattform für Unternehmensgründungen, auf der Gründer bei aufwendigen Formalitäten, Rechtsfragen sowie der Einrichtung von Zahlungssystemen unterstützt werden (16). Für diese Leistungen berechnet <i>Stripe</i> seinen Nutzern eine Gebühr in Höhe von aktuell rund 500 US-Dollar Einrichtungskosten, beziehungsweise laufende, jährliche Kosten von rund 250 US-Dollar.</p>

<h2>Stripe möchte 2022 an die Börse gehen</h2>

<p>Der Tech-Boom, der <i>Stripe</i> aktuell voll in die Karten spielt, ist noch lange nicht vorbei. Und so plant <i>Stripe</i> im Jahr 2022 den Börsengang, um sein Geschäftsmodell weiter skalieren und noch besser diversifizieren zu können. Hierfür befindet sich das Unternehmen derzeit in Diskussionen mit Banken, mit denen gemeinsam ein Listing für das Jahr 2022 vorbereitet werden soll (17). Potenziellen Anlegern steht dann natürlich ein gewaltiger Börsenneuzugang zur Verfügung, der bis dahin gut und gern 100 Milliarden US-Dollar an Bewertung überschreiten dürfte. Grundsätzlich stehen <i>Stripe</i> hierfür zwei Optionen zur Verfügung: ein klassisches IPO (oder auch: „Initial Public Offer“), bei dem <i>Stripe</i> ein Konsortium an Banken auswählt, die dessen Aktien bei ihren Kunden platziert oder aber führt der Weg über ein direktes Listing. Bei letzterem bringen die Banken das noch junge Unternehmen direkt an die Börse.</p>

<h2>Stripe ist schon heute das wertvollste Privatunternehmen im Silicon Valley</h2>

<p>Aus dem verregneten Irland verschlug es die beiden Gründer Patrick und John Collision schnell ins sonnige San Francisco in Kalifornien, wo das Unternehmen noch heute seinen Sitz im trendigen Stadtteil South San Francisco am angrenzenden Silicon Valley unterhält. Mit seiner nahezu 100 Milliarden US-Dollar-Bewertung dürfte <i>Stripe</i> aktuell das wertvollste, nicht an der Börse gelistete Unternehmen der Welt sein. Damit ist das Unternehmen momentan noch höher bewertet, als dies beispielsweise bei Facebook oder Uber vor deren jeweiligen Börsenstarts der Fall gewesen ist (18). Der einhergehende Trend um Online-Shopping und bargeldloses Bezahlen dürften dabei nebst des geplanten Börsenstarts in den kommenden Jahren die stärksten Umsatztreiber von <i>Stripe</i> bleiben!</p>

<h2>Das sind die Erfolgsprinzipien von Stripe</h2>

<p>Der beeindruckende Aufstieg des US-amerikanischen Online-Zahlungsdienstleisters <i>Stripe</i> dürfte zwar auf viele, allgemeingültige Trends und Ereignisse wie beispielsweise die Corona-Pandemie zurückzuführen sein, dennoch liegt das zu grossen Anteilen auch an den individuellen Erfolgsprinzipien des Unternehmens. Es handelt sich bei <i>Stripe</i> folglich um ein extrem innovatives Unternehmen, denen Investoren zuletzt sehr wohlgesonnen waren. Auch wählte das Unternehmen mit seinem Unternehmenssitz in den USA den perfekten Startpunkt für ein erfolgreiches Gedeihen. Innerhalb der nun folgenden Abschnitte sollen dem Leser daher einmal die wichtigsten Erfolgsprinzipien aufgezeigt werden, die <i>Stripe</i> erst zu dem gemacht haben, was es heute ist – und zwar binnen weniger Jahre zu einem weltweit namhaften Dienstleistungsunternehmen mit grandiosen Zukunftsaussichten!</p>

<h3>Nicht auf den eigenen Lorbeeren ausruhen</h3>

<p>Der ursprüngliche Leistungsumfang von <i>Stripe</i> wurde innerhalb der vergangenen Jahre kontinuierlich erweitert. Das Unternehmen bietet heute Zahlungen in mehr als 135 Währungen und unterstützt 29 Zahlungsmethoden (19). Hinzukommen <i>Stripe Conncect</i>, <i>Stripe Checkout</i>, <i>Stripe Radar</i> sowie das neue <i>Strip Dashboard</i> (dieses bietet einen Überblick über alle individuellen Zahlungen und dient als praktisches Verwaltungstool). Immer neue Geschäftsbereiche werden durch das Unternehmen zudem erschlossen. Zuletzt sorgte <i>Stripe Atlas</i> dafür, dass sich <i>Stripe</i> auch besonders junge Unternehmen als veritable Kunden ins Boot holt. Die Unternehmensphilosophie fusst also auf Innovation, Kreativität sowie auf kontinuierlicher Verbesserung seiner Leistungen.</p>

<h3>Stripe als beliebtes Domizil für Investorengelder</h3>

<p>Seit Juni 2010 sammelte <i>Stripe</i> in bisweilen genau 18 Finanzierungsrunden mit verschiedenen Investmentgesellschaften die rekordverdächtige Summe von rund 2,55 Milliarden US-Dollar ein. Unter den Investoren waren bis heute auch namhaften Silicon Valley-Persönlichkeiten wie beispielsweise Elon Musk oder Peter Thiel. Der geplante Börsengang dürfte das Unternehmen dann auch für Privatinvestoren immer interessanter machen. In jedem Fall stellt die Fähigkeit des Unternehmens, Kapital von Investoren zu akquirieren, eine weitere Erfolgseigenschaft dar. Denn nur so kann sich dieses auf seine Kernkompetenzen – die Entwicklung immer neuerer, profitablerer Technologien – konzentrieren.</p>

<h3>Das Geschäftsmodell ist leicht skalierbar und der Markt ist riesig</h3>

<p>Die Umsätze von <i>Stripe</i> sind im Wesentlichen von den über den Online-Zahlungsdienstleister abgewickelten Transkationen abhängig. Ein höheres Transaktionsvolumen bedeutet für <i>Stripe</i> aber nicht zwangsläufig auch mehr Kosten oder Aufwand. Insofern ist das Geschäftsmodell sehr leicht nach oben hin skalierbar. Hinzukommt, dass der E-Commerce-Markt sich im stetigen Aufwind befindet. Wurden in diesem Bereich im Jahre 2021 beispielsweise rund 125 Billionen US-Dollar an Umsätzen generiert, so gehen Expertenschätzungen bis zum Jahre 2025 von rund 185 Billionen US-Dollar aus (20). Dies allein entspricht einem jährlichen Wachstum von rund 10,50 Prozent im E-Commerce-Bereich. Von diesem Trend profitiert <i>Stripe</i> quasi direkt mit!</p>

<h3>Stripe richtet sein Hauptaugenmerk immer mehr auch auf Cross-Selling</h3>

<p>Die Informationen und Daten, die <i>Stripe</i> über seine Kunden generiert (zum Beispiel deren Einkaufsverhalten) kann sich das Unternehmen natürlich auch in weiteren Bereichen zunutze machen. Beispielsweise möchte <i>Stripe</i> perspektivisch auch vermehrt Geschäftsmodell-fremde Leistungen wie Rechts- und Steuerberatungen sowie Finanzdienstleistungen für private und gewerbliche Kunden anbieten. Ins Auge gefasst haben die Gründer von <i>Stripe</i> dabei vor allem den europäischen Markt, dessen digitale Wirtschaft noch ein enormes Wachstumspotenzial aufweist. Somit eignet sich das bestehende Geschäftsmodell von <i>Stripe</i> auch ideal als Basis für Cross Selling-Aktivitäten, die sich in den kommenden Jahren noch als gewaltiger Umsatzbooster erweisen dürften!</p>

Quellen:

(1) https://www.mobilebanking.de/magazin/stripe-das-wertvollste-fintech-der-welt.html, (Stand: 18.12.2021, 09:33 Uhr)

(2) https://de.wikipedia.org/wiki/Stripe, (Stand: 18.12.2021, 09:34 Uhr)

(3) https://www.tft-mag.com/business/john-collison-die-juengsten-selfmade-milliardaere-der-welt/#:~:text=John%20und%20Patrick%20Collison%20gleich%20hinter%20Snapchat%2DGr%C3%BCnder&text=Auf%20Platz%20zwei%20liegt%20dessen,und%20vier%20der%20Forbes%2DListe., (Stand: 18.12.2021, 09:37 Uhr)

(4) https://www.independent.ie/business/irish/elon-musk-and-early-stripe-backers-see-their-stake-value-soar-29950116.html, (Stand: 18.12.2021, 09:53 Uhr)

(5) https://www.ycombinator.com/deal/, (Stand: 18.12.2021, 09:58 Uhr)

(6) https://www.it-times.de/news/stripe-ob-apple-pay-oder-bitcoin-in-nur-wenigen-minuten-eine-zahlungsfunktion-fur-ihr-e-commerce-business-oder-startup-einbinden-wie-das-funktioniert-124731/, (Stand: 18.12.2021, 10:01 Uhr)

(7) Ebenda.

(8) https://de.wikipedia.org/wiki/Stripe, (Stand: 18.12.2021, 11:51 Uhr)

(9) https://stripe.com/de/about, (Stand: 18.12.2021, 11:56 Uhr)

(10) Ebenda.

(11) https://www.businessinsider.de/wirtschaft/finanzen/stripe-patrick-collison-john-collison-gruender-start-ups-das-wertvoller-ist-als-musks-space-x/, (Stand: 18.12.2021, 12:06 Uhr)

(12) https://www.affde.com/de/stripe-users.html#:~:text=Stripe%20wird%20derzeit%20mit%2095,96%20Millionen%20aktive%20Websites%20Stripe., (Stand: 18.12.2021, 12:09 Uhr)

(13) Ebenda.

(14) Ebenda.

(15) https://kinsta.com/de/blog/stripe-vs-paypal/, (Stand: 18.12.2021, 12:27 Uhr)

(16) https://stripe.com/atlas?locale=de, (Stand: 18.12.2021, 12:40 Uhr)

(17) https://www.ntg24.de/Stripe-Der-naechste-Tech-Gigant-kommt-nach-New-York-11092021-MF-Aktien, (Stand: 18.12.2021, 12:45 Uhr)

(18) https://www.inside-it.ch/de/post/stripe-ist-die-wertvollste-private-silicon-valley-firma-20210315, (Stand: 18.12.2021, 12:56 Uhr)

(19) https://paylobby.de/vergleich/de/stripe, (Stand: 18.12.2021, 13:13 Uhr)

(20) https://de.statista.com/outlook/dmo/ecommerce/deutschland, (Stand: 18.12.2021, 13:41 Uhr)