

Wie Stripe binnen kurzer Zeit zu den US-FinTech-Stars avancierte

Der US-amerikanische Online-Zahlungsdienst Stripe erlebte 2021 einen sagenhaften Aufstieg zum mittlerweile wertvollsten FinTech-Unternehmen der Welt. Während Stripe Ende 2020 noch eine Unternehmensbewertung in Höhe von rund 35 Milliarden US-Dollar aufwies, so kratzte das Unternehmen im Frühjahr 2021 bereits an der 100-Milliarden-Marke. Es handelt sich hierbei um einen klassischen Start-up-Erfolg, der die beiden Gründer und Brüder Patrick und John Collison in Windeseile zu den aktuell jüngsten Selfmade-Milliardären der Welt gemacht hat.



Die beiden aus dem irischen Ort Droimneer stammenden Entrepreneurere verfügen momentan über ein Vermögen von rund 1,23 Milliarden US-Dollar. Und dabei steht der Börsengang dieses Himmelsstürmers in Sachen mobiles Bezahlen sowie Online-Betrugs-Präventions-Systeme noch aus!

Die Geschichte von Stripe beginnt bereits im Jahr 2009, als die beiden Brüder die zugrundeliegende Software entwickelten. Im Vorfeld hatte das Gespann bereits einige Start-up-Versuche

unternommen – zum Beispiel Shuppa oder Auctomatic –, deren Erfolg sich schon wenig später bewies. So wurden beide Unternehmen 2007 bzw. 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. Un-

ter anderem investierten Elon Musk, Peter Thiel sowie die Venture Capital Gesellschaft Sequoia Capital zum damaligen Zeitpunkt rund 2 Millionen US-Dollar in das noch junge Start-up. Weiteres Startkapital erhielt das Unternehmen im Januar 2010 von Y Combinator. Dabei handelt es sich um eine Investmentgesellschaft, die sich auf Start-ups 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. Im Fall von Stripe ging dieses Investment auf!

Wenig später, nämlich im Oktober 2012, entwickelte Stripe dann den Dienst Connect, mit dem Drittanbieter Funktionen sowie Daten von Stripe mitnutzen durften. 2013 folgte dann die erste Version von Checkout, eine gehostete Zahlungswebseite, die von Unternehmen oder Marken zur Abwicklung von internationalen Zahlungen verwendet werden kann. Das System hinter Checkout erkennt den Standort des Anwenders und bietet diesem – basierend auf den zugrundeliegenden Informationen – die geeignetsten Zahlungsmethoden an.

Ein weiterer Meilenstein von Stripe wurde 2014 erreicht, indem Checkout ab da auch von den renommierten Online-Bezahlungsdiensten Alipay und Apple Pay unterstützt wurde. Im Juli 2015 folgte schliesslich eine weitere

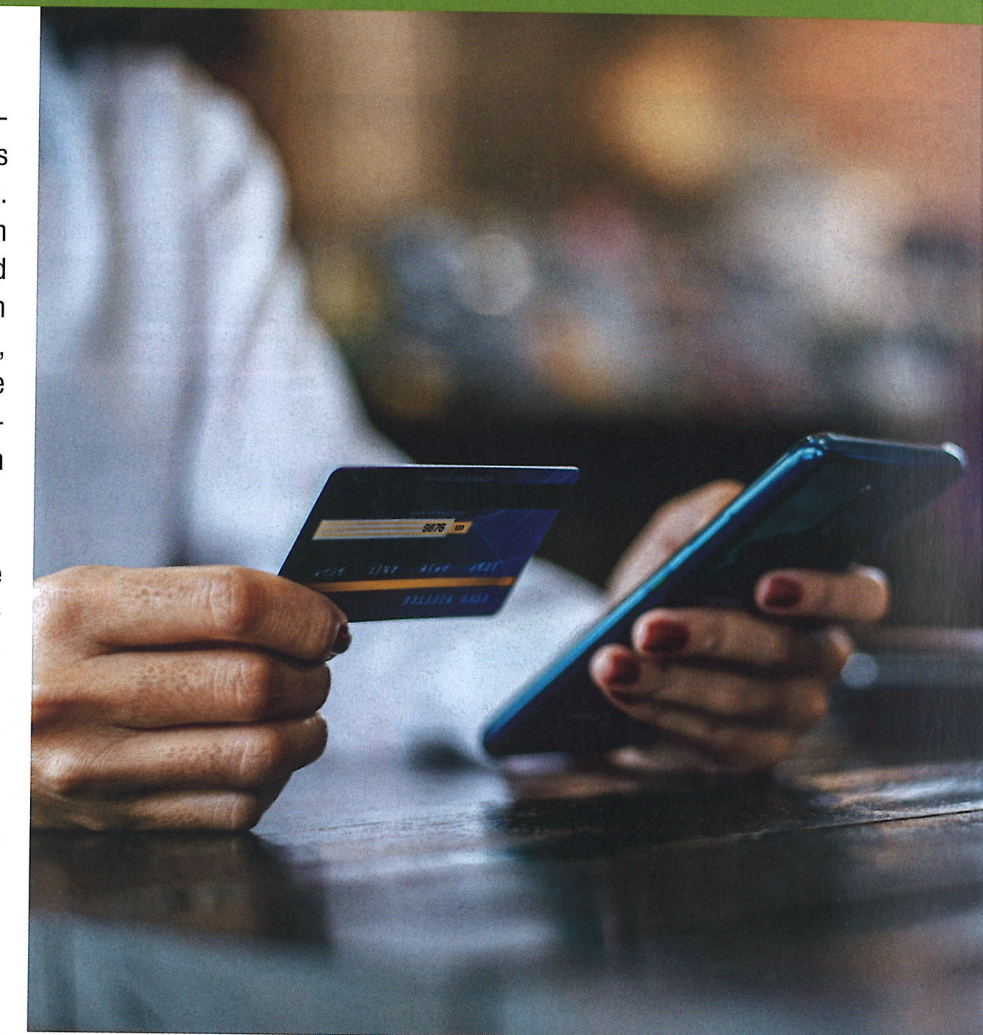
→

Finanzierungsrunde. In dieser sammelte das Unternehmen nochmals 100 Millionen US-Dollar Kapital ein. Unter den grössten Investoren waren diesmal auch American Express und Visa. Zusätzlich launchte Stripe im September 2016 den Dienst Relay, über den Unternehmen ihre Produkte oder Dienstleistungen auch über andere Apps verkaufen können. Es folgten weitere Meilensteine:

- 2017 sammelte Stripe weitere 245 Millionen US-Dollar von verschiedenen Investmentgesellschaften und Banken ein.
- 2018 führte Stripe eigene Kreditkarten ein.
- Bis heute akquirierte das Unternehmen namhafte Kunden aus über 120 Ländern (darunter zum Beispiel Amazon, Salesforce sowie Uber und Microsoft).

Wie sich Stripe ungenutzte Potenziale der Online-Wirtschaft zunutze macht

Das Unternehmen Stripe macht sich seit Jahren den Umstand zunutze, dass heute nur rund drei Prozent des weltweiten Handels online abgewickelt werden. 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 zwei Jahre schnell bewahrheiten: 2020 wickelten beispielsweise 86 Prozent aller Amerikaner ihre Online-Zahlungen direkt oder indirekt über Stripe ab. Mittlerweile nutzen rund 2 Millionen aktive Webseiten die Dienste von Stripe, die auf insgesamt 38 Patenten fussen. Dies verhalf dem



Unternehmen zuletzt zu einem Marktanteil von rund 18,5 Prozent im Bereich der Online-Zahlungsabwicklung – Tendenz steigend! Bis heute wurden zudem rund 2,55 Milliarden US-Dollar von den über 33 Grossinvestoren von Stripe eingesammelt. 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 Stripe abgewickelt, so waren es 2020 schon weit über 350 Milliarden US-Dollar!

Das einträgliche Geschäftsmodell von Stripe

Wie bereits oben angedeutet, basiert das Geschäftsmodell von Stripe auf der Erhebung von Provisionen für erfolgreich über den Anbieter abgewinkelte Transaktionen. Das können

zum Beispiel Online-Einkäufe, Rechnungszahlungen, Lastschriften sowie Überweisungen jeglicher Art sein. Über Stripe werden derzeit exakt 29 verschiedene Zahlungsmethoden abgewickelt – darunter auch Giro- und Kreditkartenzahlungen, Bankbelastungen oder Bankumleitungen. Für die genannten Transaktionsarten berechnet Stripe bisweilen einen Standardsatz in Höhe von 2,9 Prozent des Transaktionsvolumens plus 30 Cent Bearbeitungsgebühren. Dies betrifft vorrangig Privatkunden. Unternehmen können jedoch benutzerdefinierte Preise vereinbaren. Hinzu kommen weitere nützliche Tools, die das Unternehmen seinen Kunden im Zusammenspiel mit den Basis-Transaktionsleistungen anbietet. Namentlich das Tool Stripe Radar, bei dem es sich um ein neuartiges Betrugsschutz-Tool für Online-Überweisungen handelt, kostet den Nutzer beispielsweise einen Aufschlag in Höhe

→

Wie Stripe binnen kurzer Zeit zu den US-FinTech-Stars avancierte

Der US-amerikanische Online-Zahlungsdienst Stripe erlebte 2021 einen sagenhaften Aufstieg zum mittlerweile wertvollsten FinTech-Unternehmen der Welt. Während Stripe Ende 2020 noch eine Unternehmensbewertung in Höhe von rund 35 Milliarden US-Dollar aufwies, so kratzte das Unternehmen im Frühjahr 2021 bereits an der 100-Milliarden-Marke. Es handelt sich hierbei um einen klassischen Start-up-Erfolg, der die beiden Gründer und Brüder Patrick und John Collison in Windeseile zu den aktuell jüngsten Selfmade-Milliardären der Welt gemacht hat.



Die beiden aus dem irischen Ort Droimneer stammenden Entrepreneurere verfügen momentan über ein Vermögen von rund 1,23 Milliarden US-Dollar. Und dabei steht der Börsengang dieses Himmelsstürmers in Sachen mobiles Bezahlen sowie Online-Betrugs-Präventions-Systeme noch aus!

Die Geschichte von Stripe beginnt bereits im Jahr 2009, als die beiden Brüder die zugrundeliegende Software entwickelten. Im Vorfeld hatte das Gespann bereits einige Start-up-Versuche

unternommen – zum Beispiel Shuppa oder Auctomatic –, deren Erfolg sich schon wenig später bewies. So wurden beide Unternehmen 2007 bzw. 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. Un-

ter anderem investierten Elon Musk, Peter Thiel sowie die Venture Capital Gesellschaft Sequoia Capital zum damaligen Zeitpunkt rund 2 Millionen US-Dollar in das noch junge Start-up. Weiteres Startkapital erhielt das Unternehmen im Januar 2010 von Y Combinator. Dabei handelt es sich um eine Investmentgesellschaft, die sich auf Start-ups 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. Im Fall von Stripe ging dieses Investment auf!

Wenig später, nämlich im Oktober 2012, entwickelte Stripe dann den Dienst Connect, mit dem Drittanbieter Funktionen sowie Daten von Stripe mitnutzen durften. 2013 folgte dann die erste Version von Checkout, eine gehostete Zahlungswebseite, die von Unternehmen oder Marken zur Abwicklung von internationalen Zahlungen verwendet werden kann. Das System hinter Checkout erkennt den Standort des Anwenders und bietet diesem – basierend auf den zugrundeliegenden Informationen – die geeignetsten Zahlungsmethoden an.

Ein weiterer Meilenstein von Stripe wurde 2014 erreicht, indem Checkout ab da auch von den renommierten Online-Bezahlungsdiensten Alipay und Apple Pay unterstützt wurde. 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 American Express und Visa. Zusätzlich launchte Stripe im September 2016 den Dienst Relay, über den Unternehmen ihre Produkte oder Dienstleistungen auch über andere Apps verkaufen können. Es folgten weitere Meilensteine:

- 2017 sammelte Stripe weitere 245 Millionen US-Dollar von verschiedenen Investmentgesellschaften und Banken ein.
- 2018 führte Stripe eigene Kreditkarten ein.
- Bis heute akquirierte das Unternehmen namhafte Kunden aus über 120 Ländern (darunter zum Beispiel Amazon, Salesforce sowie Uber und Microsoft).

Wie sich Stripe ungenutzte Potenziale der Online-Wirtschaft zunutze macht

Das Unternehmen Stripe macht sich seit Jahren den Umstand zunutze, dass heute nur rund drei Prozent des weltweiten Handels online abgewickelt werden. 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 zwei Jahre schnell bewahrheiten: 2020 wickelten beispielsweise 86 Prozent aller Amerikaner ihre Online-Zahlungen direkt oder indirekt über Stripe ab. Mittlerweile nutzen rund 2 Millionen aktive Webseiten die Dienste von Stripe, die auf insgesamt 38 Patenten fussen. Dies verhalf dem



Unternehmen zuletzt zu einem Marktanteil von rund 18,5 Prozent im Bereich der Online-Zahlungsabwicklung – Tendenz steigend! Bis heute wurden zudem rund 2,55 Milliarden US-Dollar von den über 33 Grossinvestoren von Stripe eingesammelt. 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 Stripe abgewickelt, so waren es 2020 schon weit über 350 Milliarden US-Dollar!

Das einträgliche Geschäftsmodell von Stripe

Wie bereits oben angedeutet, basiert das Geschäftsmodell von Stripe auf der Erhebung von Provisionen für erfolgreich über den Anbieter abgewinkelte Transaktionen. Das können

zum Beispiel Online-Einkäufe, Rechnungszahlungen, Lastschriften sowie Überweisungen jeglicher Art sein. Über Stripe werden derzeit exakt 29 verschiedene Zahlungsmethoden abgewickelt – darunter auch Giro- und Kreditkartenzahlungen, Bankbelastungen oder Bankumleitungen. Für die genannten Transaktionsarten berechnet Stripe bisweilen einen Standardsatz in Höhe von 2,9 Prozent des Transaktionsvolumens plus 30 Cent Bearbeitungsgebühren. Dies betrifft vorrangig Privatkunden. Unternehmen können jedoch benutzerdefinierte Preise vereinbaren. Hinzu kommen weitere nützliche Tools, die das Unternehmen seinen Kunden im Zusammenspiel mit den Basis-Transaktionsleistungen anbietet. Namentlich das Tool Stripe Radar, 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. Das Geschäftsmodell ist dadurch an sich recht modular gestaltbar und darüber hinaus vergleichsweise einfach zu skalieren. Steigende Transaktionsvolumen bedeuten für Stripe nicht zuletzt auch steigende Umsätze!

Stripe erweitert seinen innovativen Leistungsumfang konstant

Auch heute ist Stripe 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 2018 ein eigenes Kreditkartenprojekt (bislang nur für US-Kunden). Mithilfe von Stripe Atlas ist zudem ein neuer Bereich erschlossen worden, mit dem Stripe 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. Für diese Leistungen berechnet Stripe seinen Nutzern eine Gebühr in Höhe von aktuell rund 500 US-Dollar Einrichtungskosten beziehungsweise jährliche Gebühren von rund 250 US-Dollar.

2022 soll der Börsengang erfolgen

Der Tech-Boom, der Stripe aktuell voll in die Karten spielt, ist noch lange nicht vorbei. Und so plant Stripe noch für 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. 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 Stripe hierfür zwei Optionen zur Verfügung: ein klassisches IPO (Initial Public Offer), bei dem Stripe ein Konsortium an Banken auswählt, die dessen Aktien bei ihren Kunden platziert, oder aber ein direktes Listing. Bei Letzterem bringen die Banken das noch junge Unternehmen direkt an die Börse.

Das wertvollste Privatunternehmen im Silicon Valley

Aus dem verregneten Irland verschlug es die beiden Gründer Patrick und John Collison schnell ins sonnige San Francisco in Kalifornien, wo das Unternehmen noch heute seinen Sitz im trendigen Stadtteil South San Francisco unweit des angrenzenden Silicon Valley unterhält. Mit seiner nahezu 100 Milliarden-US-Dollar-Bewertung dürfte Stripe 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



Über vor deren jeweiligen Börsenstarts der Fall gewesen ist. Der einhergehende Trend um Online-Shopping und bargeldloses Bezahlen dürften dabei nebst des geplanten Börsenstarts in den kommenden Jahren die stärksten Umsatztreiber von Stripe bleiben!

Die Erfolgsprinzipien von Stripe

Der beeindruckende Aufstieg des US-amerikanischen Online-Zahlungsdienstleisters Stripe dürfte zwar auf viele allgemeingültige Trends und Ereignisse wie beispielsweise die Corona-Pandemie zurückzuführen sein, dennoch liegt der Erfolg zu grossen Anteilen auch an den individuellen Prinzipien des Unternehmens. Stripe ist ein extrem innovatives Unternehmen, dem Investoren zuletzt sehr wohlgesonnen waren. Zudem wählte das Unternehmen mit seinem Sitz in den USA den perfekten Startpunkt für ein erfolgreiches Gedeihen. Im Folgenden sollen die wichtigsten Erfolgsprinzipien aufgezeigt werden, die Stripe erst zu dem gemacht haben, was es heute ist – ein weltweit namhaftes Dienstleistungsunternehmen mit grandiosen Zukunftsaussichten!

Nicht auf den eigenen Lorbeeren ausruhen

Der ursprüngliche Leistungsumfang von Stripe wurde innerhalb der vergangenen Jahre kontinuierlich erweitert. Das Unternehmen bietet heute Zahlungen in mehr als 135 Währungen und unterstützt 29 Zahlungsmethoden. Hinzu kommen Stripe Connect, Stripe Checkout, Stripe Radar sowie das neue Stripe Dashboard (dieses bietet einen Überblick über alle individuellen Zahlungen und dient als praktisches Verwaltungs-Tool). Zudem erschliesst sich das Unternehmen ständig neue Geschäftsbereiche. Zuletzt sorgte Stripe Atlas dafür, dass sich Stripe auch besonders junge Start-ups als

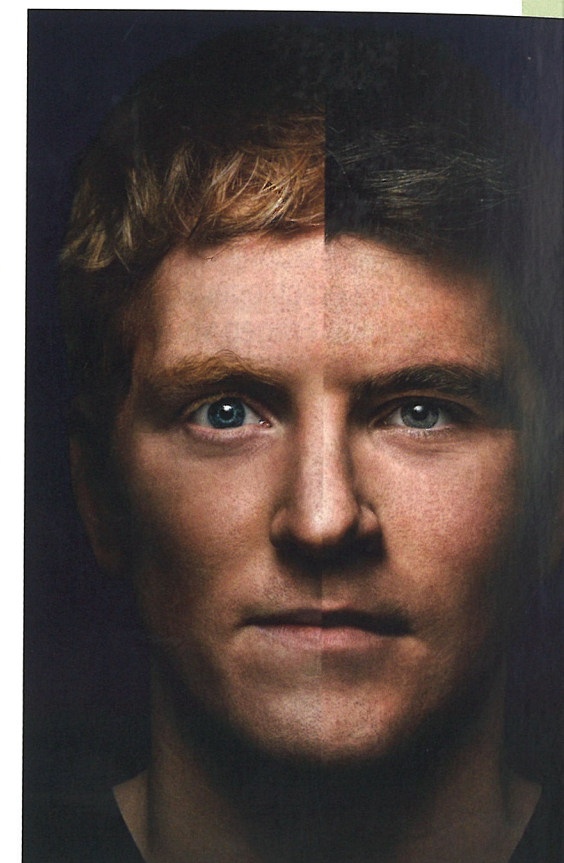
veritable Kunden ins Boot holt. Die Unternehmensphilosophie fusst also auf Innovation, Kreativität sowie auf kontinuierlicher Verbesserung seiner Leistungen.

Beliebtes Domizil für Investorengelder

Seit Juni 2010 sammelte Stripe in bisweilen 18 Finanzierungsrunden mit verschiedenen Investmentgesellschaften die rekordverdächtige Summe von rund 2,55 Milliarden US-Dollar ein. Unter den Investoren waren namhafte Silicon-Valley-Persönlichkeiten wie 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 wichtige Erfolgseigenschaft dar. Denn nur so kann es sich auf seine Kernkompetenzen – die Entwicklung immer neuerer, profitablerer Technologien – konzentrieren.

Das Geschäftsmodell ist leicht skalierbar, und der Markt ist riesig

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



Hauptaugenmerk immer mehr auch auf Cross-Selling

Die Informationen und Daten, die Stripe über seine Kunden generiert (zum Beispiel deren Einkaufsverhalten) kann sich das Unternehmen natürlich auch in weiteren Bereichen zunutze machen. Beispielsweise möchte Stripe 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 Stripe dabei vor allem den europäischen Markt, dessen digitale Wirtschaft noch ein enormes Wachstumspotenzial aufweist. Somit eignet sich das bestehende Geschäftsmodell von Stripe auch ideal als Basis für Cross-Selling-Aktivitäten, die sich in den kommenden Jahren noch als gewaltiger Umsatzbooster erweisen dürften!

Autor: Thomas Ludwig
(redaktion@noch-erfolgreicher.com)