

Liebe Stripe-Community,

Unternehmen, die Stripe nutzen, erwirtschafteten im Jahr 2024 ein Gesamtzahlungsvolumen von 1,4 Billionen US-Dollar, ein Anstieg von 38 % gegenüber dem Vorjahr. Das entspricht einer Größenordnung von rund 1,3 % des globalen BIP. Wir führen das schnelle Wachstum in diesem Jahr teilweise auf unsere langjährigen Investitionen in die Integration von Maschinellen Lernen und künstlicher Intelligenz in unsere Produkte zurück. Diese Strategien zahlen sich weiterhin aus, steigern den Umsatz für bestehende Kundschaft, ermutigen mehr Unternehmen, zu Stripe zu wechseln, und helfen neuen Unternehmen, beispiellos schnell eine signifikante Größe zu erreichen – mehr zu all diesen Punkten später. Die zukünftigen Wachstumsraten werden schwanken (2024 war ein ungewöhnlich gutes Jahr), aber wir sind nach wie vor begeistert von den langfristigen Trends in der Internetwirtschaft.

Stripe war im Jahr 2024 profitabel, und wir gehen davon aus, dass dies auch im Jahr 2025 und darüber hinaus der Fall sein wird. Die nachhaltige Profitabilität ermöglicht es uns, einen Großteil unserer Betriebsgewinne wieder in Forschung und Entwicklung zu investieren. In jedem der letzten sechs Jahre hat Stripe einen deutlich höheren Anteil seiner Gewinne in Forschung und Entwicklung reinvestiert als jedes vergleichbare Unternehmen. Wir glauben, dass sich das in den kommenden Jahren als besonders wichtig erweisen wird, da Stablecoins, KI und andere Kräfte die Landschaft neu gestalten. Das bisherige Wachstum von Stripe ist ein Beleg für die intensive Marktnachfrage nach programmierbaren Finanzdienstleistungen. Die damit verbundene Transformation steht noch am Anfang.

Stripe Billing ist ein Beispiel für eine solche Investition, die Früchte trägt. Im letzten Jahr wurde Billing sowohl von [Forrester](#) als auch von [Gartner](#) als eigenständiger Marktführer bezeichnet und damit seine Leistungsstärke und Reife anerkannt. Wie wir in unserem [Jahresbrief 2023](#) bereits prognostizierten, hat die Revenue and Finance Automation Suite von Stripe, deren Kernstück Billing ist, mittlerweile die Umsatzmarke von 500 Millionen US-Dollar überschritten. Billing wird von mehr als 300.000 Unternehmen genutzt, verwaltet fast 200 Millionen aktive Abonnements und entwickelt sich zum Umsatzmotor des KI-Zeitalters.

Die auf Stripe vertretenen Unternehmen decken jedes Chromosom des wirtschaftlichen Genoms ab, von den größten Unternehmensführern (die Hälfte der Fortune 100 nutzt Stripe) bis hin zu Unternehmen mit Hyperwachstum (wir zählen 80 % der Forbes Cloud 100 und 78 % der Forbes AI 50 zu unseren Kunden¹) und neu gegründeten Emporkömmlingen (jedes sechste neue Unternehmen in Delaware nutzt Stripe Atlas). Unabhängig von der Größenordnung haben Stripe-Kunden eines gemeinsam: ein übergroßes Wachstum. Insgesamt wächst der Umsatz, den Unternehmen auf Stripe verarbeiten, siebenmal schneller als der aller Unternehmen im S&P 500 Index.

¹ Stripe wird von allen Unternehmen im AI 50 verwendet, die ein Produkt online verkaufen. Elf von ihnen tun dies noch nicht.

Schöpferische Zerstörung und Wiederaufbau

Der US-Unternehmenssektor ist sowohl eine Wiege der Erfindungen als auch ein dicht bevölkerter Friedhof von Unternehmen, die in ihrer Vergangenheit eine rosige Zukunft hatten. Von den 500 Unternehmen, die bei der Einführung des S&P 500 Index im Jahr 1957 dabei waren, sind heute nur noch 53 im Index verblieben. (Mehr als die Hälfte der verbleibenden 53 verwenden Stripe.)

Im Jahr 1957 konnten Unternehmen damit rechnen, 61 Jahre lang im Index zu bleiben. Im Jahr 1980 betrug die durchschnittliche Betriebszugehörigkeit 36 Jahre. Heute sind es knapp 20 Jahre.² Dauerhafte Unternehmen werden immer seltener.

Etablierte Unternehmen kommen zu Stripe, da sie sich modernisieren und sich diesem Trend widersetzen wollen. Hier sind einige Beispiele von Unternehmen aus allen Jahrhunderten und wie sie mit Stripe zusammenarbeiten:

- Die [Universität Oxford](#) (gegründet 1096)³ akzeptiert jetzt Online-Zahlungen von Studentinnen und Studenten. Diese können ihre Bücher oder Bootsclub-Mitgliedschaften mit Apple Pay oder Link bezahlen.
- Die [Church of England](#) (gegründet 1534) sammelt jetzt online Spenden und kann so mehr als 16.000 Pfarrkirchen in ganz Großbritannien programmgesteuert finanzieren.
- Die [Gaelic Athletic Association](#) (gegründet 1884) hat 2.200 Clubs mit 600.000 Mitgliedern in Irland und der Welt digitalisiert.
- Die [Hershey Company](#) (gegründet 1894) ermöglicht es Süßwarenkennern nun die Möglichkeit, alles von Hershey's Kisses bis Reese's Pieces in großen Mengen direkt [online](#) zu kaufen.
- [PepsiCo](#) (gegründet 1898) spart seiner Geschäftskundschaft (z. B. Restaurants, Lebensmittelgeschäften) Zeit und ermöglicht es ihnen, ihre Vorräte an Pepsi-Marken wie Gatorade, SodaStream, Rockstar Energy, Lay's, Doritos und anderen automatisch aufzufüllen.
- [Comcast](#) (gegründet 1963) hat den gesamten Buchungsprozess für TV-Werbung automatisiert. Bei [Universal Ads](#) kann jetzt jeder einen TV-Spot kaufen und ihn auf NBCUniversal oder Fox schalten, wie er es auch auf Facebook tun würde.
- [NVIDIA](#) (gegründet 1993) ermöglicht Entwicklerinnen und Entwicklern den Kauf von GPUs auf Selbstbedienungsbasis und verkauft Rechenleistung sogar als Cloud-Dienst.
- [Perplexity](#) (gegründet 2022), eine KI-Suchmaschine mit 500 Millionen monatlichen Suchanfragen, entwickelt sich mit Stripe vom menschlichen Handel zum [maschinellen Handel](#).

² Basierend auf der von Innosight entwickelten [Methodik](#) „2021 Corporate Longevity Forecast“, die annualisierte Raten extrapoliert.

³ Trotz der herausragenden Stellung von Oxford in vielen Forschungsbereichen ist es bislang nicht gelungen, den genauen Gründungszeitpunkt dieser Universität zweifelsfrei herauszufinden. Die frühesten Belege für den Lehrtätigkeit stammen aus dem Jahr 1096.

Meist nutzen Unternehmen Stripe, um ihre Geschäftsmodelle neu zu erfinden. Oder sie versuchen, ihren Umsatz aus bereits bestehenden Aktivitäten zu steigern – mit erstaunlichen Ergebnissen. Hier sind einige Beispiele aus dem letzten Jahr, die uns besonders aufgefallen sind:

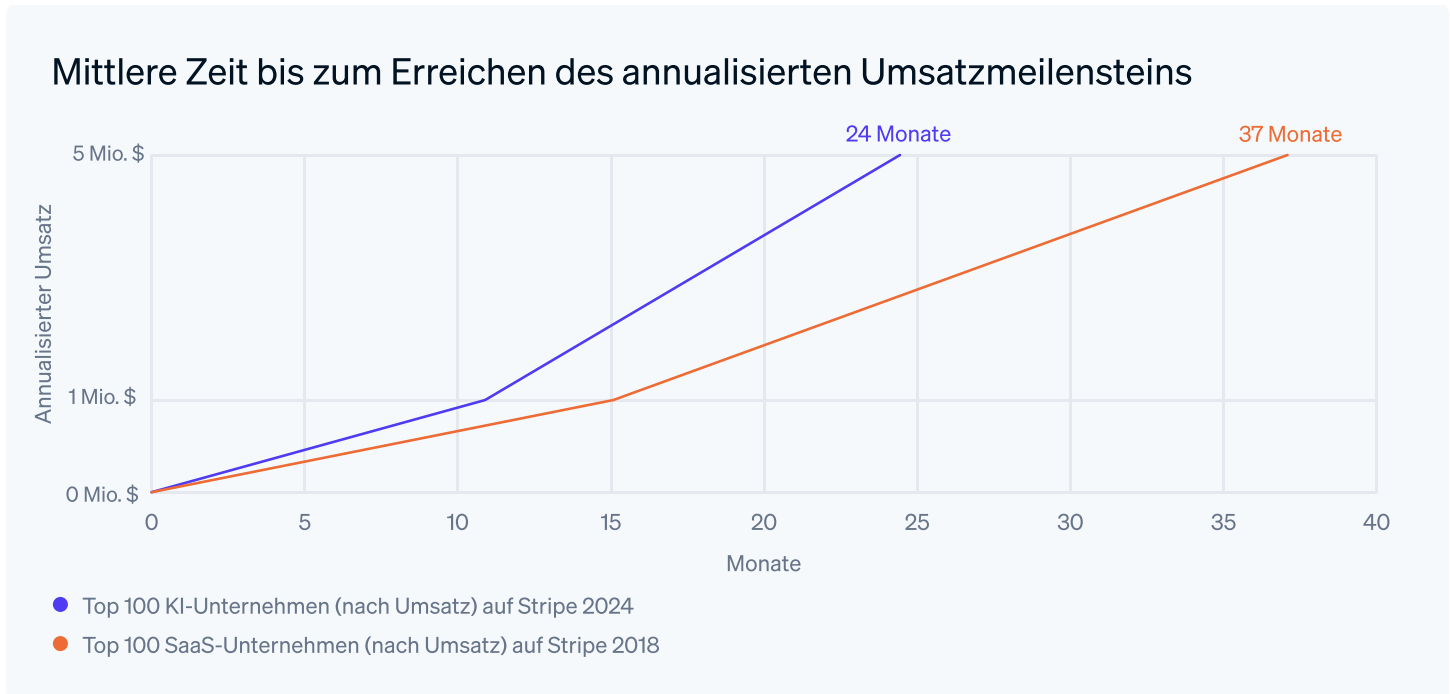
- [Hertz](#) verlagerte seine Zahlungen im Jahr 2024 zu Stripe. Seitdem hat das Unternehmen einen Anstieg der Autorisierungsraten für seine Online-Zahlungen um 4 % verzeichnet.
- [Turo](#), der weltweit größte Carsharing-Marktplatz, nutzte unsere Suite zur Optimierung des Bezahlvorgangs und verzeichnete einen Anstieg der zurückgewonnenen Einnahmen um 4,7 % – was zusätzlichen 114 Millionen US-Dollar pro Jahr entspricht.
- [Intercom](#) steigerte seine Konversionsrate um 2,1 % und sparte unzählige Entwicklerstunden nach dem Wechsel zu Stripe Billing.
- [Forbes](#) wechselte zu Stripe, um seine Abonnementzahlungen zu verwalten, und hat allein in den letzten 6 Monaten einen Umsatzanstieg von 23 % verzeichnet.
- [News Corp Australien](#), die Muttergesellschaft von Sky News Australia, verzeichnete einen Anstieg der Autorisierungsraten um 5 %. Darüber hinaus konnten mehr als 10.000 Leser/innen gehalten werden, die sonst unbeabsichtigt abgewandert wären.

Diese Verbesserungen sind teilweise auf die Größe des Stripe-Datennetzwerks zurückzuführen: Denn wir trainieren kontinuierlich Dutzende von maschinellen Lernmodellen neu, die jeden Schritt des Transaktionsflusses über einen Datensatz im wirtschaftlichen Maßstab optimieren. Die daraus resultierenden Optimierungen sind so groß, dass Unternehmen sie in ihren Umsatzzahlen sehen. Unternehmen verdienen einfach mehr Geld, wenn sie zu Stripe wechseln.

Der andere Grund, warum etablierte Unternehmen zu Stripe kommen, ist, dass sich die Zahlungslandschaft immer noch so schnell weiterentwickelt. Unternehmen müssen sich an die Verbreitung neuer Zahlungsmethoden und Geschäftsmodelle, die zunehmende Raffinesse betrügerischer Akteurinnen und Akteure, die immer anspruchsvolleren Erwartungen der Verbraucher/innen und die durch KI ausgelöste Transformation des Einkaufserlebnisses anpassen. Unserer Kundschaft ist bewusst, dass sie bei der Nutzung einer herkömmlichen Zahlungsplattform Gefahr laufen, den Anschluss zu verlieren.

Die KI-Wirtschaft

Wir sehen einen KI-Boom auf Stripe. Wir arbeiten mit einer großen Anzahl von schnell wachsenden Unternehmen zusammen, darunter [OpenAI](#), [Anthropic](#), [Suno](#), [Perplexity](#), [Midjourney](#), [Cognition](#), [ElevenLabs](#), [LangChain](#), [Pinecone](#), [Mistral](#), [Cohere](#), [Sierra](#), [Decagon](#), [Invideo](#) und unzählige andere, die noch nicht bekannt sind (es aber jeden Moment werden können). Unsere Daten für 2024 zeigen, dass diese Start-ups Unternehmen in Rekordtempo aufbauen.



Quelle: Stripe-Daten

[Cursor](#), der KI-gestützte Codierassistent, erzielte in nur drei Jahren einen wiederkehrenden Umsatz von über 100 Millionen US-Dollar. Wir [sehen](#) auch, dass Unternehmen wie [Loveable](#) (das in nur drei Monaten [17 Millionen US-Dollar](#) ARR erzielte), [Bolt](#) (das in nur 2 Monaten [20 Millionen US-Dollar](#) ARR erzielte) und [Qodo](#) die Hürde für die Umsetzung von Softwareideen in funktionierende Anwendungen radikal senken.

So wie SaaS horizontal begann und dann vertikal wurde (zuerst Salesforce und dann Toast), sehen wir eine ähnliche Dynamik bei der KI: Wir haben mit ChatGPT begonnen, sehen jetzt aber eine Verbreitung branchenspezifischer Tools. Manche Leute bezeichnen diese Start-ups als „LLM-Wrapper“, aber diese Leute verstehen nicht richtig, worum es geht. Das O-Ring-Modell in der Wirtschaft zeigt, dass in einem Prozess mit voneinander abhängigen Aufgaben die Gesamtleistung oder Produktivität durch die am wenigsten effektive Komponente begrenzt wird, und zwar nicht nur im Hinblick auf die Kosten, sondern auch hinsichtlich des Erfolgs des gesamten Systems. In ähnlicher Weise sind wir davon überzeugt, dass diese neuen branchenspezifischen KI-Tools dafür sorgen werden, dass die einzelnen Branchen die wirtschaftlichen Auswirkungen von LLMs richtig realisieren können und dass sich die Kontext-, Daten- und Workflow-Integration als dauerhaft wertvoll erweisen wird.

Beispiele hierfür sind [Abridge](#), [Nabla](#) und [DeepScribe](#), die die medizinische Versorgung und die Patientenversorgung neu denken, während [Studeo](#) die Art und Weise, wie Immobilienunternehmen ihre Immobilien vermarkten, neu gestaltet. Architektinnen und Architekten nutzen [SketchPro](#), um Entwürfe sofort mit einfachen Textaufforderungen zu rendern, Restaurants verwenden [Slang.ai](#), um telefonische Reservierungen entgegenzunehmen, und Immobilienverwalter/innen vereinheitlichen den Kundensupport mit [HostAI](#). [Harvey](#), dessen KI-Rechtsassistent von vielen Fortune-500-Unternehmen genutzt wird, konnte seinen Umsatz im Jahr 2024 [vervierfachen](#).

KI wird sogar die grundlegenden Modalitäten des Online-Handels verändern. Wir optimieren Bezahlvorgänge schon seit langem für Menschen, aber nun tun wir dasselbe für [KI-Agenten](#), beginnend mit unserem Agenten [SDK](#), der letzten November eingeführt wurde. Wir machen es Agenten außerdem leicht, Geld mit virtuellen Karten auszugeben, die über [Stripe Issuing](#) erstellt wurden. Dadurch können Nutzer/innen Autorisierungen programmgesteuert genehmigen oder ablehnen. So wird sichergestellt, dass Agenten nur das kaufen, was Sie von ihnen möchten. (Und ja, es gibt integrierte Ausgabenkontrollen: Niemand möchte, dass ein T-1000 die Familienkreditkarte überzieht.)

Unser Agenten-Toolkit wird bereits jede Woche tausende Male von Entwicklerinnen und Entwicklern heruntergeladen, da Start-ups neue Arten von autonomen Systemen erschaffen. [ElevenLabs](#) hat unser Toolkit verwendet, um einem Sprachagenten die autonome Verwaltung von Abonnements und Rückerstattungen zu ermöglichen, während [Perplexity](#) und [Payman](#) Stripe nutzen, um neue Möglichkeiten zum Ausgeben und Überweisen von Geld zu ermöglichen.

Wir stellen stets sicher, dass Stripe gut aufgestellt ist, um das nächste Kapitel der Wirtschaft zu bedienen. Im vergangenen Jahr konnten über 700 KI-Agenten-Start-ups mit der Unterstützung von Stripe starten. Wir gehen davon aus, dass diese Zahl im Jahr 2025 deutlich übertroffen werden wird.

Vertikales SaaS: Der Wachstumshebel der Main Street

Von 2005 bis 2017 verzeichneten unabhängige Pizzerien in den Vereinigten Staaten einen Rückgang, da die Branche Franchise-Unternehmen gründete. Dann [kehrte sich dieser Trend](#) im Jahr 2017 um. Bis 2023 wurden in Amerika mehr unabhängige Pizzerien [eröffnet](#) als in jedem anderen Jahr seit Beginn der Aufzeichnungen.

Wir glauben, dass die wachsende Beliebtheit von vertikalem SaaS zumindest teilweise dafür verantwortlich ist. Auf einer Plattform wie [Slice](#), die speziell auf die Bedürfnisse von Pizzerien zugeschnitten ist, können neue Unternehmen ein Logo, eine Website, ein Zahlungssystem, ein Bestellsystem, ein Marketing-Toolkit und Markenkartons erhalten – im Grunde alles, was sie zum Betreiben ihres Pizzageschäfts benötigen (außer einem Ofen und der perfekten Soße). Sie können unabhängig bleiben und dennoch von den Skaleneffekten eines Franchisenehmers profitieren.

Heute nutzen **60 %** aller kleinen Unternehmen in Amerika vertikale SaaS-Plattformen, um ihre Unternehmensprozesse zu optimieren. Baumpfleger/innen verwenden **SingleOps**, Abschleppunternehmen nutzen **Traxero** (die sogar einen **Podcast** zum aktuellen Stand des Abschleppens anbietet) und Spirituosen Geschäfte verwenden die KI-gesteuerte Bestandsverwaltung von **Transformity**. Wenn Sie ein medizinisches Spa eröffnen möchten, können Sie mit **Moxie** in 30 Tagen loslegen. Unabhängige Anwaltskanzleien nutzen **Clio**, Poolreiniger/innen nutzen **Skimmer**, Kirchen verwenden **Planning Center**, **Tithe.ly**, **Subsplash** oder **Pushpay**, Synagogen verwenden **Shulware**, Lkw-Händler/innen nutzen **Procede** und Bestattungsunternehmen verwenden **Meadow Memorials** oder **Tribute Technology**.

Vertikale SaaS-gestützte kleine Unternehmen auf Stripe



Quelle: Stripe-Daten

Diese und mehr als 14.000 weitere Plattformen nutzen Stripe, um ihren Kundinnen und Kunden Zahlungsdienste anzubieten. Und in fast allen Wirtschaftssektoren sehen wir immer mehr unabhängige Unternehmen, die Softwareplattformen für ein beeindruckendes Wachstum nutzen. In den USA erwirtschaften 6,3 % der KMUs, die vertikale SaaS-Plattformen auf Stripe nutzen, im ersten Jahr einen Gesamtumsatz von 1 Million US-Dollar – fast 60 % mehr als in einem **Vergleichsatz**.

Die 43 % des US-BIP, die von kleinen Unternehmen erwirtschaftet werden, bergen ungenutztes Energiepotenzial. **77 %** dieser Unternehmen geben an, dass Wachstumskapital schwer zu bekommen sei. Vertikales SaaS mit Stripe Capital kann Sie unterstützen. Im letzten Jahr loggten sich Hunderttausende von unabhängigen Unternehmen, die Plattformen wie **Jobber** oder **Housecall Pro** nutzten, in deren Software ein und fanden ein Angebot für Wachstumskapital vor. Die Gelder kommen in weniger als 48 Stunden an und werden als Prozentsatz des Umsatzes zurückgezahlt. Keine langen Anträge zum Ausfüllen, keine Gänge zur Bank mit Unmengen ausgedruckter PDF-Dateien, keine Ablehnung durch einen Underwriter, der sich mit dem Unternehmen nicht anfreunden kann. Die Mehrheit der Empfänger/innen gibt an, die Kredite für Wachstumsinvestitionen zu verwenden. 98 % der auf diese Weise finanzierten Unternehmen würden dies erneut tun.

Wir sehen ein erhebliches Potenzial für vertikale SaaS-Plattformen über Finanzdienstleistungen hinaus. Wir haben bereits vorher in diesem Brief über die wachsende Beliebtheit der vertikalen KI geschrieben und es ist keine Überraschung, dass vertikale SaaS-Unternehmen die führenden Protagonisten sind. [Jobber Copilot](#) analysiert Daten, bereitet Marketingkampagnen vor und reagiert sogar automatisch auf Kundenanrufe im Bereich häuslicher Dienstleistungen. [Practice Better](#) ermöglicht es medizinischen Fachkräften, bessere Notizen zu machen und sich auf ihre Patientinnen und Patienten zu konzentrieren. [Fundraise Up](#) stellt Wohltätigkeitsorganisationen KI zur Verfügung, um ihre Spender/innen zu noch mehr Großzügigkeit zu animieren. Es hat viele Jahre gedauert, bis kleinere Unternehmen von früheren technologischen Revolutionen profitieren konnten, doch vertikales SaaS bringt KI jetzt sofort in die Wirtschaft kleiner Unternehmen.

Vertikales SaaS begann in den USA und ist dort am ausgereiftesten, entwickelt sich nun aber zu einem globalen Phänomen. Über ein Viertel der australischen kleinen Unternehmen und fast ein Fünftel der kleinen Unternehmen im Vereinigten Königreich nutzen vertikales SaaS. Andere Märkte wie Singapur (14 %), Frankreich (8 %) und Deutschland (5 %) befinden sich noch im Anfangsstadium, aber die Akzeptanz nimmt schnell zu. Wir sehen, wie Plattformen wie [ServiceM8](#) und [Ignition](#) in Australien (für Handwerker/innen bzw. freiberufliche Dienstleistungen), [alIO](#) in Deutschland (für Restaurants), [Playtomic](#) in Spanien, [Anybuddy](#) in Frankreich (für Sportvereine) oder [Canterly](#) in Singapur (für das Reitmanagement) durchstarten.

Alle Länder sind bestrebt, dass ihre kleinen Unternehmen erfolgreich sind, doch die Wirtschaftsforschung stellt immer wieder fest, dass große Unternehmen bei der Einführung von neuen Technologien schneller sind. Mit vertikalem SaaS sorgen wir dafür, dass kleine und mittelständische Unternehmen den größtmöglichen Nutzen aus Software, Internet und KI ziehen. Dies wiederum unterstreicht, warum internetbasierte, programmierbare Finanzdienstleistungen so wichtig sind: Sie sind die Grundlage, die vertikale SaaS-Plattformen für den Erfolg benötigen.

Bekämpfung von industrialisiertem Betrug

Betrug ist eine größere Belastung für die Weltwirtschaft, als Sie vielleicht denken: Einem Bericht zufolge kostet Betrug **3 %** des Umsatzes eines typischen Online-Unternehmens. Betrügerische Akteurinnen und Akteure agieren heute im industriellen Maßstab mit Teams aus Ingenieurinnen und Ingenieuren, Managerinnen und Managern sowie Datenanalytistinnen und -analysten. (Wir müssen noch überprüfen, ob sie Personalabteilungen haben. Wenn Sie mehr wissen, sagen Sie es uns bitte, damit wir ihnen Feedback von ihren Kolleginnen und Kollegen geben können.) Betrügerisch Agierende zielen im Allgemeinen auf Zeiten ab, in denen die Betrugsbekämpfungsteams offline sind – wir verzeichnen mehr Betrugsfälle an Samstagen, Sonntagen und Montagen –, aber wir erkennen auch subtilere Muster, wie etwa die Arbeitszeiten der betrügerisch Agierenden selbst. Und die legen großen Wert auf ihre Mittagspausen.

Der wirksamste Hebel, den wir haben, um Unternehmen zu schützen, ist das Reputationsnetzwerk von Stripe. Daten zum jährlichen Zahlungsvolumen von 1,4 Billionen US-Dollar zeigen, dass jede Zahlung die nächste Zahlung sicherer macht – ein Schwungrad, das sich mittlerweile mit beträchtlicher Dynamik dreht. Stripe Radar entwickelt ein Vertrauenskonzept, und das nicht nur für Kreditkarten, sondern auch für E-Mail-Adressen, IP-Adressen, Telefonnummern, Lieferadressen, Geräte und viele weitere Details. Dieses Vertrauen ermöglicht es Stripe, genau zwischen erwartetem und verdächtigem Verhalten zu unterscheiden.

Dabei unterstützt uns unser großes Netzwerk. Wenn eine Kreditkarte für eine Zahlung verwendet wird, besteht eine Wahrscheinlichkeit von mehr als 92 %, dass Stripe schon einmal auf dieselbe Karte gestoßen ist. Wir können diese Transaktion dann mit dem vorherigen Verhalten vergleichen. Wenn wir beispielsweise feststellen, dass eine Karte mit einer neuen E-Mail-Adresse verwendet wird, ist dies eine verdächtige Tatsache (mit einer um 60 % höheren Betrugswahrscheinlichkeit).

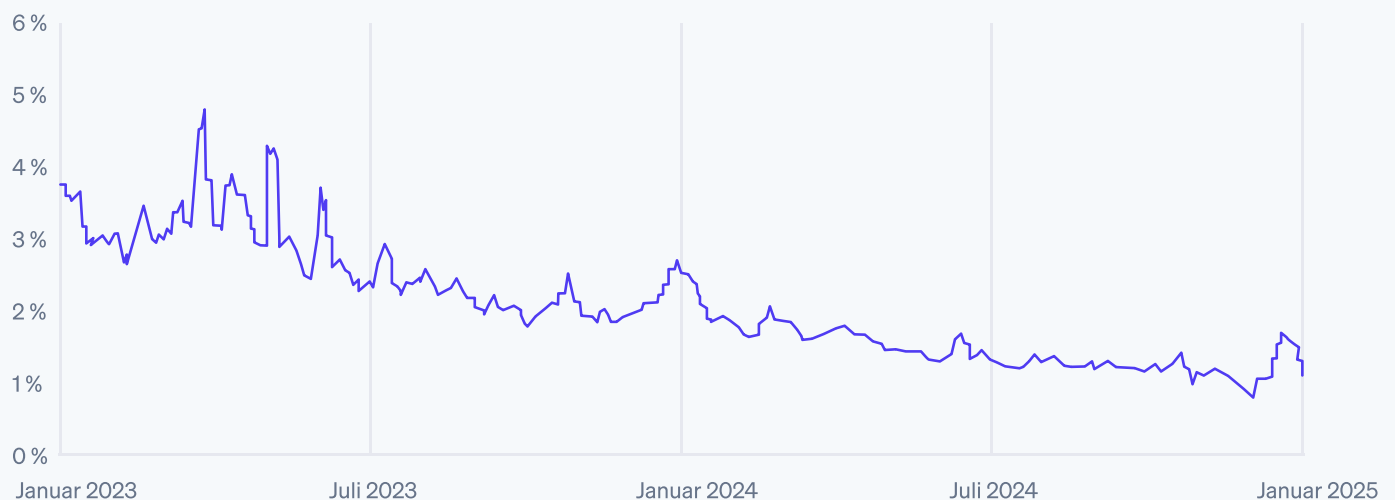
Es gibt auch weniger offensichtliche Muster, auf die man achten sollte. Unsere Modelle lernen passiv, welche Lieferadressen den Spediteuren gehören – die unwahrscheinliche Anzahl unterschiedlicher Käufer/innen pro Adresse, Rechnungsadressen weit entfernt von Lieferadressen usw. – und gewichten diese Tatsache entsprechend. (Wir vereinfachen den Handel gerne und möchten nicht, dass jemand unschuldige Unternehmen betrügt). Ein einzelner Datenpunkt ist nicht aussagekräftig, aber aus Tausenden von Daten können wir ein genaues Bild zusammensetzen.

Betrug ist ein konfrontatives Geschäft: Betrügerisch Agierende verfeinern ihre Methoden ständig. Letztes Jahr konnten wir beobachten, wie Kartentester (unter „Kartentests“ versteht man illegale Versuche, gültige Kartendaten zu identifizieren) vom Erraten von Kartendetails zum Online-Skimming von Karten übergegangen sind. Kriminell Agierende nutzen soziale Medien, um User auf Fake-Websites mit scheinbar unfassbar guten Angeboten zu leiten. Dabei ist ihr einziges Ziel, Ihre Kreditkartennummer zu stehlen. Diese Zahlungsdaten werden oft in Tranchen verkauft, die dann in der Praxis getestet werden. Das Erkennen dieser Aktivität ist nicht trivial. Sie denken vielleicht, der naheliegende Ansatz sei die Überwachung plötzlicher Spitzen beim Zahlungsvolumen eines einzelnen Unternehmens. Dies kann jedoch leicht mit echten Sonderverkäufen oder der Markteinführung eines neuen Produkts verwechselt werden. Und genau das wäre der denkbar ungünstigste Zeitpunkt für ein falsches Eingreifen! Unsere Spionageabwehrteams lauern auch in den zweielichtigeren Chatgruppen des Internets, um proaktiv kompromittierte Anmeldeinformationen zu entdecken und sicherzustellen, dass sie von Stripe gekennzeichnet werden, aber auch dies ist nur ein Ansatz unter vielen.

Während LLMs sich meist mit Wissen befassen, das sich langsam ändert (die Gesetze der Physik haben sich nicht geändert, seit wir Claude um Erklärungen gebeten haben), sind Betrugsverteilungen nicht stationär: Betrügerisch Agierende passen ihr Verhalten an, sobald sie ausgebremst werden. Auf diese Weise ermöglichen wir es unseren Modellen auch, sich in Echtzeit anzupassen, so dass zukünftige Entscheidungen von allen vorherigen Daten profitieren. Wenn ein Stripe Radar-Betrugsmodell eine Entscheidung über eine Zahlung trifft, sind ihm Ereignisse bekannt, die vor 100 Millisekunden im gesamten Stripe-Netzwerk aufgetreten sind. (Einen Teil der Infrastruktur, die wir hierfür aufgebaut haben, haben wir als [Open Source](#) freigegeben.)

Mit diesen und anderen Techniken haben wir die Kartentests bei Stripe in den letzten zwei Jahren um über 80 % reduziert und so unsere Kundschaft vor Milliarden betrügerischer Transaktionen geschützt. Betrüger, ihr müsst anfangen, eure Mittagspausen durchzuarbeiten.

Erfolgreiche Kartentestversuche auf Stripe



Stablecoins: Raumtemperatur-Supraleiter für Finanzdienstleistungen

Im Oktober gaben wir unsere Übernahme von [Bridge](#) bekannt, der weltweit führenden Stablecoin-Orchestrierungsplattform. Bridge ermöglicht Unternehmen fast alles, was mit Stablecoins zu tun hat: Sie sorgen dafür, dass auf Stablecoins basierende Anwendungen einfach bereitgestellt und skaliert werden können. Sie werden von allen verwendet, von [Scale AI](#) bis zum weltgrößten Inhaber, der US-Regierung.

Die wichtigsten Anwendungsfälle für Stablecoins beinhalten heute konkrete Aktivitäten in der realen Welt. CFOs nutzen Stablecoins zur Verwaltung der Unternehmenskasse, Einwanderer/innen verwenden sie für Überweisungen, Bürger/innen aus Ländern mit instabiler Währung nutzen sie für verlässliche Ersparnisse und Zahlungsteams verwenden sie, um Kundschaft aus Ländern mit geringer Kartendurchdringung den Zahlungsverkehr zu ermöglichen. Einige unserer Lieblingsbeispiele: [SpaceX](#) nutzt Bridge, um Gelder aus Starlink-Verkäufen in Argentinien, Nigeria und anderen Märkten zu repatriieren. [DolarApp](#), eine Neobank in Mexiko, verwendet Bridge, um Einzelpersonen dabei zu helfen, USD-Zahlungen von Gehaltsabrechnungsanbietern wie [Deel](#) zu erhalten. [Airtm](#) nutzt Bridge, um Zahlungen an Arbeitnehmer/innen in ganz Lateinamerika auszuzahlen.

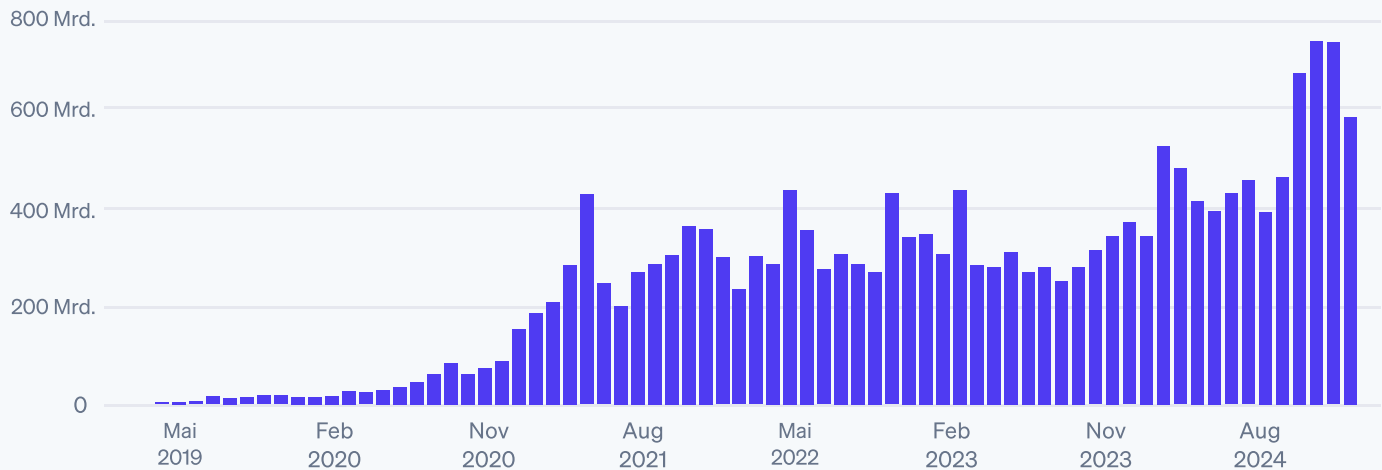
Warum also sind Stablecoins wichtig? Verbesserungen der grundlegenden Nutzbarkeit des Geldes führen zu mehr Wohlstand in der Volkswirtschaft. Denken Sie an den Übergang vom Münzgeld zu Banknoten, vom Goldstandard zum Fiatgeld und von Papiergeld zu elektronischen Zahlungsmitteln. Stablecoins sind ein neuer Zweig am Geldbaum. Solche Übergänge ereignen sich im Laufe der Jahrhunderte mit einer gewissen Regelmäßigkeit und haben in der Regel gravierende Auswirkungen.

Stablecoins haben im Vergleich zum Status Quo vier wichtige Eigenschaften. Sie machen den Geldverkehr günstiger, sie machen den Geldverkehr schneller, sie sind dezentralisiert, offen zugänglich (und damit vom ersten Tag an weltweit verfügbar) und sie sind programmierbar. Aus diesen Eigenschaften ergibt sich alles Interessante.

Die Geschwindigkeits- und Kostenvorteile, die Stablecoins jetzt genießen, sind die jüngsten Fortschritte im Ökosystem der Kryptowährungen. Seit der Erfindung der modernen Kryptowährung mit dem Bitcoin-Whitepaper im Jahr 2008 waren viele Jahre der Forschung und geduldigen Systementwicklung erforderlich, um die dezentralen Technologien gegenüber der bestehenden Finanzinfrastruktur konkurrenzfähig zu machen. Die Grundlagen für die Einführung von Stablecoins sind erst vor Kurzem geschaffen worden und ermöglichen das explosive Wachstum, das wir jetzt erleben. Das Transaktionsvolumen für Stablecoins hat sich zwischen dem vierten Quartal 2023 und dem vierten Quartal 2024 mehr als [verdoppelt](#) und die Zahl der monatlich aktiven Stablecoin-Wallets ist auf [40 Millionen](#) gestiegen.

Stablecoin-Volumen

USDC, USDT, PYUSD, USDP, FDUSD



Quelle: Visa Onchain Analytics, bereinigtes Transaktionsvolumen

Zu lange war die Kryptowirtschaft ein isoliertes Atoll mit lebendigen einheimischen Bräuchen, aber wenigen Exporten in den Rest der Welt. Ein Token zur Erhöhung der Hebelwirkung beim NFT-Handel? Dies ist zwar eine interessante Praxis, doch wird sie den globalen Handel vermutlich nicht umgestalten. Stablecoins sind jedoch ein immens wichtiges Exportgut für den Rest der Welt.

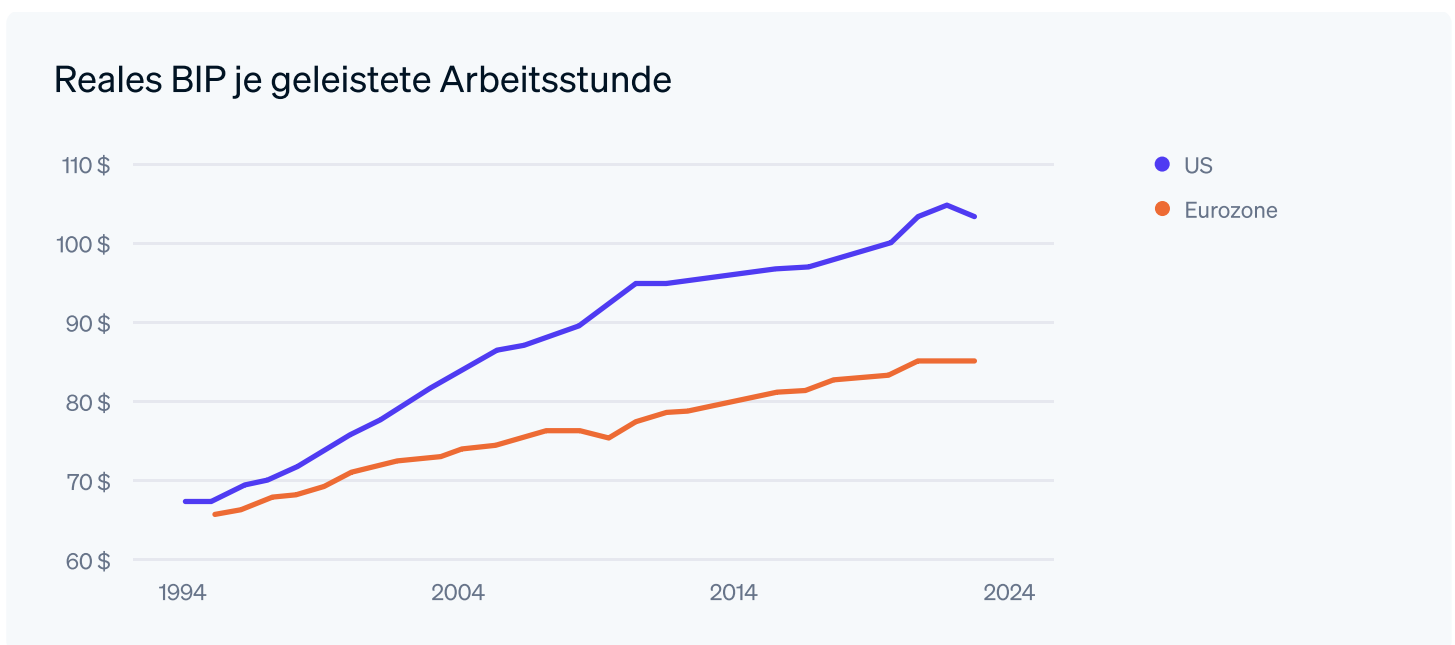
Bei der Diskussion über Stablecoins sind zwei Vergleiche relevant: die Petrodollar und die Eurodollar. Unter dem Petrodollar-System versteht man Vereinbarungen zwischen den USA und den Golfstaaten (ursprünglich nur Saudi-Arabien). Diese sehen vor, dass internationale Ölkäufe in Dollar abgerechnet werden und ein Großteil der Erlöse im Austausch gegen Militär- und Sicherheitsgarantien in US-Staatsanleihen reinvestiert wird. Diese Abkommen führten zu einer höheren Nachfrage nach US-Dollars, was es den USA wiederum ermöglichte, niedrigere Zinssätze beizubehalten und die Position des Dollars als herausragende Reservewährung der Welt zu stärken. Emittenten von Stablecoins werden in ähnlicher Weise große Käufer von US-Schulden sein und so den Dollar stärken.

Das Eurodollar-System wiederum bietet einen interessanten Vergleich hinsichtlich des Zugangs zum Dollar. Mit Eurodollars ist ein System der Lagerung von US-Dollar bei Banken außerhalb der Vereinigten Staaten gemeint. Der verwirrende Name rührt daher, dass europäische Banken die ersten Knotenpunkte für diese Aktivität waren, obwohl sie mittlerweile weltweit betrieben wird. Eurodollars wurden bei Nicht-US-Unternehmen sehr beliebt, obwohl sie weitaus unhandlicher waren als Stablecoins. Wir gehen davon aus, dass Stablecoins als eine einfacher zu verwendende und leichter zugängliche Version des Eurodollars einer viel breiteren Gruppe von Akteuren ähnliche Vorteile bringen werden. Wir stellen außerdem mit Interesse fest, dass trotz der regulatorischen Unsicherheit in den Vereinigten Staaten die frühe Einführung von Stablecoins eine bemerkenswerte Präferenz für den US-Dollar gezeigt hat, wobei schätzungsweise 99 % der Stablecoin-Guthaben auf USD basieren.

Abgesehen von Makroeffekten wird die Plattform von Stripe die beste Möglichkeit sein, mit Stablecoins zu bauen. Wir befinden uns bereits in Gesprächen mit einigen der weltweit größten Unternehmen und unterstützen sie bei der Entwicklung von Stablecoin-Strategien, etwa einer schnelleren globalen Expansion oder einer einfacheren Verwahrung von Geldern. Wenn Ihr Unternehmen Bedarf oder Ideen in diesem Bereich hat, nehmen Sie bitte Kontakt mit uns auf.

Europäischer Wohlstand

In den letzten Monaten sind die wirtschaftlichen Herausforderungen Europas in den Mittelpunkt der öffentlichen Diskussion gerückt - maßgeblich beeinflusst durch den [Bericht](#) von Mario Draghi für die Europäische Kommission. Während die Volkswirtschaften der USA und Europas im Jahr 1990 noch ähnlich produktiv waren, gibt es seitdem deutliche Unterschiede. In den USA lag die Produktivität je Arbeitsstunde bei 104 Dollar, in Europa dagegen stagnierte sie bei etwa 85 Dollar pro Stunde. Entgegen der landläufigen Meinung wird die europäische Wirtschaft nicht dadurch geschwächt, dass die Menschen längere Mittagspausen machen oder dass der Kontinent im August frei hat.⁴ (Die Arbeitszeit in Europa ist sogar gestiegen.) Die europäische Wirtschaft steht vor einer Herausforderung, da pro Arbeitsstunde eine geringere Leistung erzielt wird. In seinem Bericht beschreibt Draghi dies treffend als eine „existenzielle Herausforderung“ für den Kontinent.



Quelle: OECD, 2025 (KKP, in konstanten Preisen). Bereinigt von Dollarwerten von 2010 auf 2024 unter Verwendung des BIP-Deflators.

Man könnte sich fragen: Wie eng hängen diese makroökonomischen Zahlen mit den Erfahrungen der Art von Unternehmern und wachstumsstarken Unternehmen zusammen, mit denen Stripe zusammenarbeitet? Wir haben kürzlich eine Umfrage unter Gründerinnen und Gründern in den USA und Europa durchgeführt und die Antwort lautet: beunruhigend ähnlich. 45 % der europäischen Gründer/innen geben an, dass sich das Geschäftsklima in Europa verschlechtert (verglichen mit nur 15 % der US-Gründer/innen). Noch auffälliger ist, dass Gründer/innen in Europa Nordamerika doppelt so häufig als Wachstumschance sehen wie in Europa selbst. Darüber hinaus geben 66 % der europäischen Gründer/innen an, dass die technologischen Veränderungen in Europa in den letzten vier Jahren nicht hilfreich waren. (13 % sagen, dass sie geholfen hätten.)

⁴ Wir warten jedoch sehnsüchtig auf die Analyse der wirtschaftlichen Auswirkungen der [Richtlinie](#) über unstoffverschlüsse und -deckel.

Manche behaupten, die europäische Wirtschaft habe ihre Orientierung verloren und ihr Niedergang sei nicht aufzuhalten. Das dürfen wir nicht zulassen. Wir sind stolze Europäer, Stripe unterhält einen Hauptsitz in Irland (zusätzlich zu South San Francisco) und Stripe bedient eine sehr große Zahl von Unternehmen auf dem gesamten europäischen Kontinent. Wir möchten diese Gelegenheit nutzen, um einige Punkte hervorzuheben, die wir aus unserer Position an der Schnittstelle zwischen Technologie und Finanzdienstleistungen beobachten.

Erstens deuten die Erkenntnisse darauf hin, dass Europa ein breiteres, tieferes und vielfältigeres Spektrum an Finanzierungslösungen benötigt. In den USA stammen mittlerweile fast 80 % der Unternehmenskredite von Nichtbanken, in der EU sind es dagegen nur **32 %**. Dies erhöht die Kapitalkosten für europäische Unternehmen, was wiederum die Investitionsraten senkt. (Ein [IWF-Bericht](#) aus dem Jahr 2019 geht näher auf diesen Punkt ein.) Auch die europäische Risikokapitallandschaft hinkt hinterher: Während die USA rund 0,7 % des BIP in wachstumsstarke Unternehmen investieren, liegt dieser Wert in Europa bei weniger als **0,3 %**. Einige dieser Unterschiede sind auf konservativere Vermögensquellen zurückzuführen: Große US-Pensionsfonds etwa haben die attraktiven Renditen des Risikokapitalsektors erkannt und helfen so, dessen Wachstum zu finanzieren. Große europäische Kapitalpools schrecken jedoch im Allgemeinen davor zurück.

Eine umfassende Kapitalmarktreform ist zwar nicht gerade aufregend, aber wir glauben, dass sie der europäischen Wirtschaft enorm zugute käme. In der Zwischenzeit werden wir tun, was wir können: Stripe Capital ist heute noch nicht groß, aber wir hoffen, unser Angebot erweitern zu können, um das Wachstum europäischer Unternehmen zu fördern.

Zweitens benötigt Europa umfassende regulatorische Reformen und Vereinfachungen. EU-Kommissionspräsidentin Ursula von der Leyen sagte kürzlich, es gebe „zu viel Komplexität“ und „Verwaltungsverfahren seien zu schwerfällig“. Um dies zu verdeutlichen, hier ein Beispiel. Ein deutscher Unternehmer [berichtete](#) vor Kurzem:

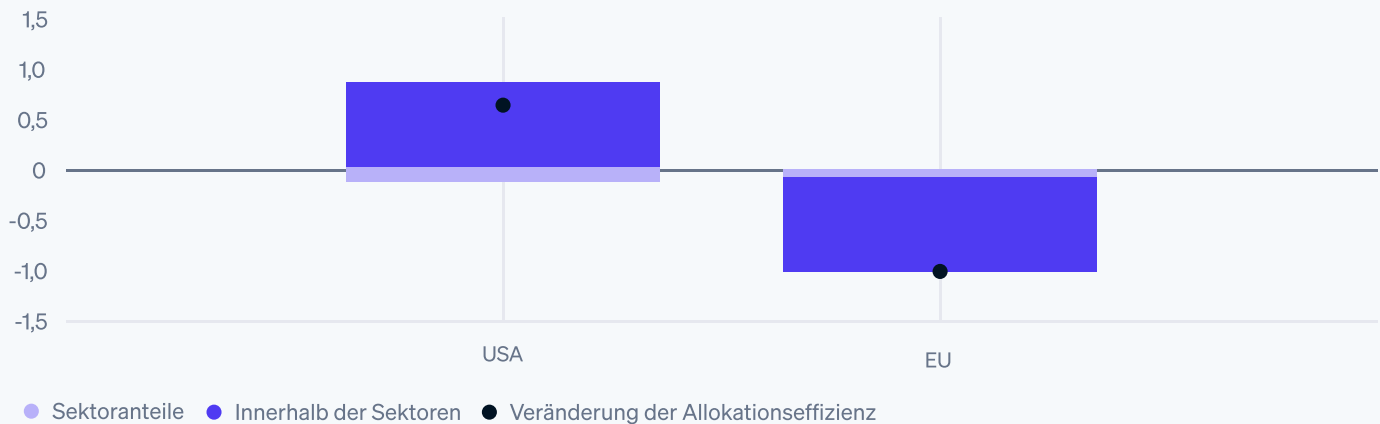
„Meine vorherige (nicht-deutsche) Firma wurde in Delaware gegründet und ich habe innerhalb weniger Tage ein Bankkonto eröffnet. Bei der Mittelbeschaffung war das Einzige, was zwischen der Kapitalzusage der Investoren und dem Erhalt des Geldes erledigt werden musste, eine elektronische Unterschrift über DocuSign und die Überweisung der Mittel durch die Investoren. Doch aufgrund des Notarsystems in Deutschland wird der Prozess für mein neues Unternehmen unglaublich langwierig sein. Der Aufbau der Unternehmensstruktur wird 2–3 Monate dauern. Den amerikanischen Angel-Investoren zu erklären, dass eine handschriftliche Unterschrift erforderlich ist, erschwert die Mittelbeschaffung. Ich werde meine Ersparnisse vier bis fünf Monate länger beanspruchen müssen, als wenn ich in den USA ein Unternehmen gründen würde.“

Wir glauben nicht, dass irgendjemand in Europa es sich absichtlich zum politischen Ziel gemacht hat, die Gründung oder den Erfolg neuer Unternehmen zu verhindern, aber das war das unbeabsichtigte Resultat. Allein die DSGVO hat Schätzungen zufolge zu Gewinneinbußen bei kleinen Technologieunternehmen in Europa von bis zu **12 %** geführt. Diese Cookie-Banner tun weh, egal ob man sie akzeptiert oder nicht.

Drittens erschweren Europas Arbeitsgesetze und Beschränkungen bei der Umstrukturierung von Unternehmen die Anpassung. Der [IWF](#) hat vor kurzem eine jährliche Lücke von 2,5 Prozentpunkten zwischen der Produktivität in den USA und in Europa festgestellt. Diese ist auf Unterschiede bei der Allokationseffizienz zurückzuführen, d. h. darauf, wie effektiv Einzelpersonen und Unternehmen in der gesamten Volkswirtschaft ihre Anstrengungen auf das konzentrieren, was am produktivsten ist. Eine Lücke von 2,5 % ist enorm: Die Differenz zwischen 1 % und 3,5 % BIP-Wachstum beträgt beispielsweise 22 % gegenüber 100 % Wachstum in nur 20 Jahren.

Unterschiede der Allokationseffizienz

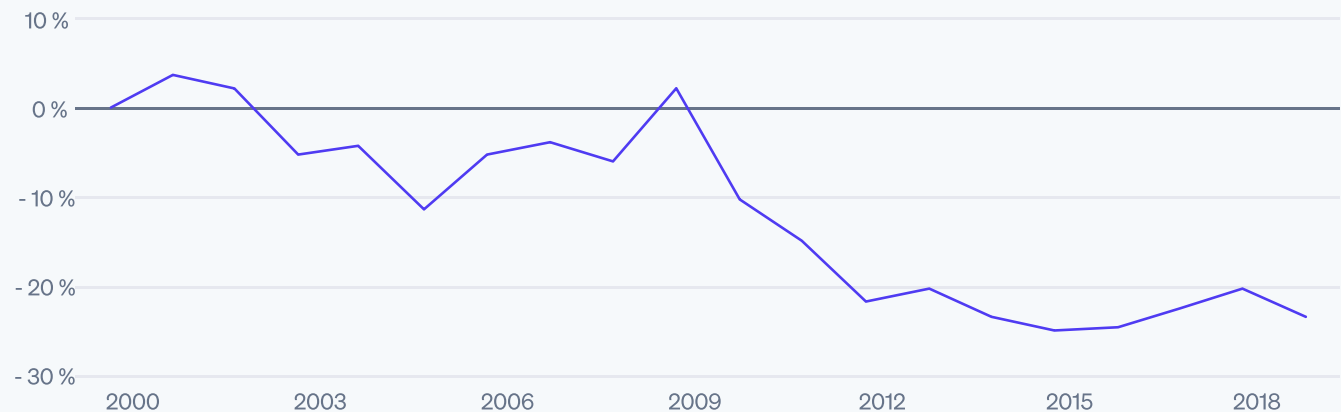
Beitrag der Allokationseffizienz zum jährlichen Wachstum der Gesamtfaktorproduktivität (2000–2019, Prozentpunkte, zerlegt)



Quelle: IMF, World Economic Outlook, April 2024

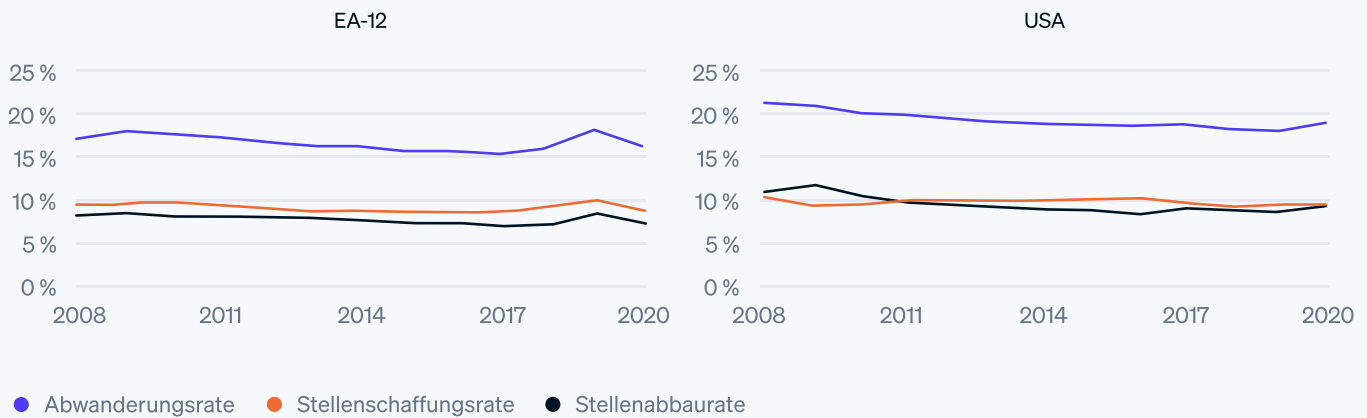
Diese Allokationslücke zeigt sich in der „Arbeitsplatzdynamik“ (gemessen als Summe der Stellenschaffungs- und Stellenabbauraten), die in Europa im 21. Jahrhundert zurückgegangen ist, und in der „Unternehmensdynamik“ (gemessen als Summe der Stellenschaffungs- und Stellenabbauraten), die dauerhaft hinter der in den USA zurückbleibt. Wenn wir nichts dagegen unternehmen, wird sich diese Kluft wahrscheinlich noch weiter vergrößern. Wir gehen davon aus, dass es im nächsten Jahrzehnt deutlich größere technologische Verwerfungen geben wird als im vergangenen Jahrzehnt, und ein Großteil des wirtschaftlichen Ergebnisses in Europa wird von der Bereitschaft abhängen, mit der sich europäische Unternehmen und Volkswirtschaften als Reaktion darauf neu konfigurieren können.

Arbeitsplatzdynamik in der EU



Quelle: Europäisches Zentrum für Internationale Politische Ökonomie (ECIPE)

Unternehmerische Dynamik



Quelle: OECD

Europa hat eine starke Erfolgsbilanz bei der Überwindung existenzieller Krisen. Wir werden das Wirtschaftswachstum und die Innovation in Europa weiterhin auf jede erdenkliche Weise unterstützen, indem wir mit Millionen europäischer Unternehmen zusammenarbeiten. Wie Mario Draghi letzte Woche vor dem Europäischen Parlament sagte:

„Um diese Herausforderungen zu bewältigen, wird immer deutlicher, dass wir immer mehr so handeln müssen, als wären wir ein einziger Staat ... Die Reaktion muss schnell erfolgen, denn die Zeit ist nicht auf unserer Seite ... [Sie] muss der Größe der Herausforderungen angemessen sein und sich ganz auf die Sektoren konzentrieren, die das Wachstum vorantreiben werden. Geschwindigkeit, Ausmaß und Intensität werden entscheidend sein.“

Dem können wir nur zustimmen.

Ausblick auf die Zukunft

Es gibt viele wertvolle Dinge auf der Welt, an denen man arbeiten kann, aber es vergeht kaum ein Tag, an dem wir nicht darüber nachdenken, wie glücklich wir uns schätzen können, einen kleinen Beitrag zur Unterstützung der gemeinsamen Arbeit der Kundschaft von Stripe zu leisten. Die Unternehmen, mit denen wir zusammenarbeiten, tragen im Großen wie im Kleinen zum Wohlstand unserer Gesellschaft bei, und ihr Einfallsreichtum ist der Grund, warum wir uns jeden Tag aufs Neue auf die Arbeit freuen. An die Kundinnen und Kunden, die diesen Brief lesen: Vielen Dank für Ihr Vertrauen.

Wenn dieser Brief Ihr Interesse daran geweckt hat, wie Technologie die Welt um uns herum neu gestaltet, empfehlen wir Ihnen, an Stripe Sessions teilzunehmen. Sessions ist unsere Jahreskonferenz, die vom 6. bis 8. Mai im Moscone Center in San Francisco stattfindet. Sie werden Vorträge von Branchenführern, Gründerinnen und Gründern sowie Entwicklerinnen und Entwicklern hören, die Stripe nutzen, und wir werden Ihnen unsere Pläne für das kommende Jahr vorstellen. Sie können sich unter sessions.stripe.com anmelden.

Bis nächstes Jahr!

Patrick und John