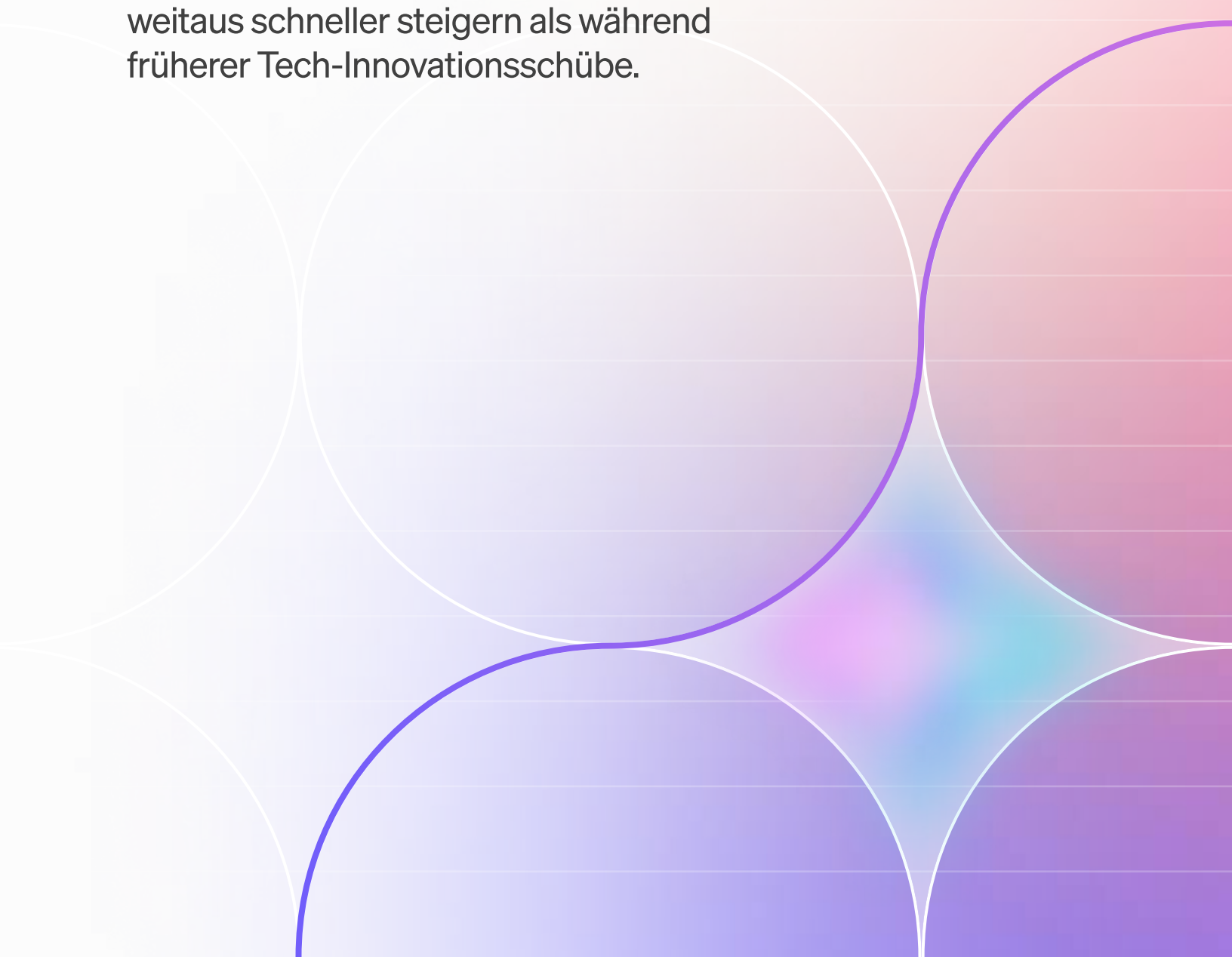


stripe

Die KI-Wirtschaft: Eine Bestandsaufnahme

Eine Analyse von Zahlungstrends durch Stripe zeigt, dass KI-Unternehmen ihren Umsatz und ihre geografische Präsenz weitaus schneller steigern als während früherer Tech-Innovationsschübe.



Einführung

Als Finanzdienstleistungsplattform von 78 % der Unternehmen des Forbes-AI-50-Index* – darunter OpenAI, Anthropic, Midjourney und Cohere – kann Stripe beurteilen, wie schnell KI-Start-ups Nachfrage in Umsatz verwandeln. Um diese Dynamik besser zu verstehen, haben wir die Zahlungsdaten der 100 größten KI-Unternehmen auf unserer Plattform analysiert.

Wir haben drei Haupttrends identifiziert, die das rapide Wachstum der KI-Wirtschaft prägen:

1. KI-Start-ups erreichen wichtige Umsatz-Meilensteine viel schneller als frühere Generationen von Tech-Start-ups, einschließlich SaaS.
2. KI-Unternehmen expandieren von Anfang an international und entwickeln sich zügig zu globalen Unternehmen.
3. Innovative Geschäftsmodelle und Monetarisierungsstrategien entstehen schnell und treiben Umsatzwachstum sowie die Akzeptanz voran.

Hinter diesen Trends stehen innovative Start-ups – viele davon längst bekannte Namen, andere auf dem besten Weg dahin –, die ganze Branchen umgestalten. Gesundheitsdienstleister wie Abridge, Nabla und DeepScribe definieren die Patientenversorgung neu, während Studeo die Vermarktung von Immobilien komplett neu gestaltet. Restaurants nutzen Slang.ai zur Optimierung ihrer Reservierungen, Architektinnen und Architekten verwenden SketchPro für die sofortige Visualisierung ihrer Entwürfe und Immobilienverwalter/innen vereinfachen ihren Kundensupport mit HostAI. Harvey, dessen KI-gestützter juristischer Assistent von zahlreichen Fortune-500-Unternehmen genutzt wird, konnte seinen Umsatz allein im Jahr 2024 vervierfachen.

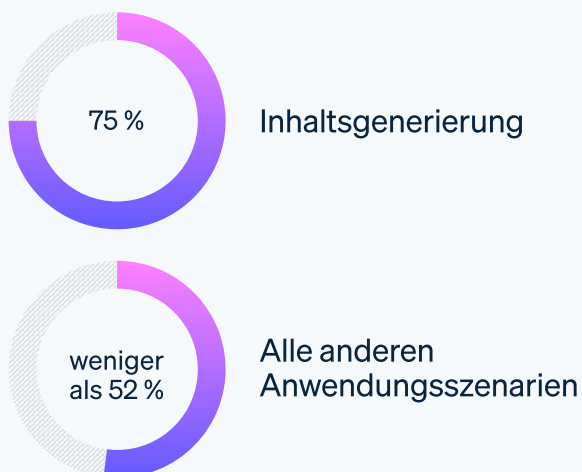
Die zunehmende Verbreitung und Monetarisierung von KI sorgt für einen starken Kreislauf aus Investition, Innovation und globaler Expansion. In diesem Bericht stellen wir Erkenntnisse darüber vor, wie schnell KI-Unternehmen wachsen und Geld verdienen, und geben einen Ausblick auf die künftige Ausrichtung der KI-Wirtschaft – einschließlich des Aufstiegs vertikaler Spezialisierung und agentenbasierten Handels.

Angebote der Dienste der Top 100 KI-Unternehmen



Unternehmen, die den jeweiligen Service anbieten

Medianer Prozentsatz des internationalen Umsatzes nach KI-Anwendungsszenarien

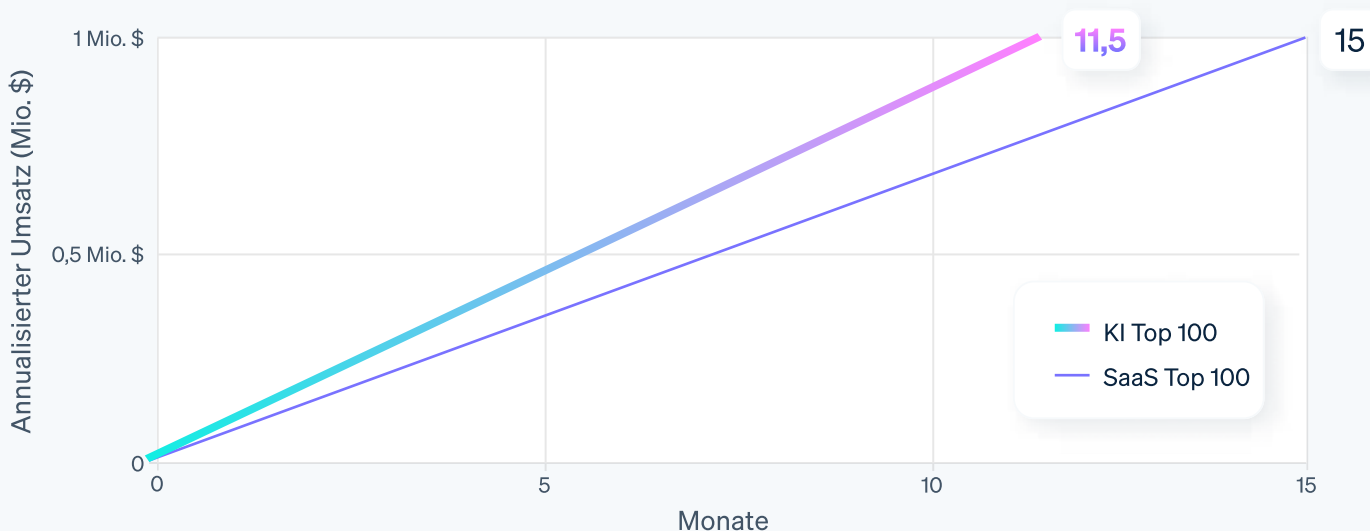


*Stripe wird von allen Unternehmen des AI 50-Index genutzt, die ein Produkt online vertreiben. Elf Unternehmen tun dies noch nicht.

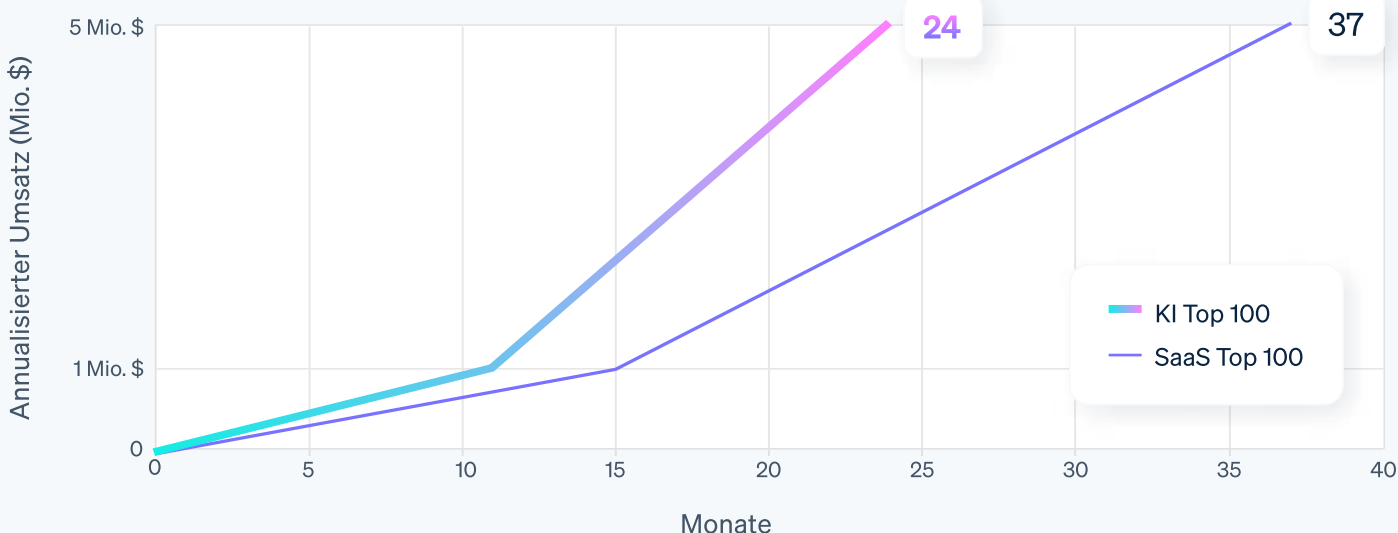
Das Umsatzwachstum ist rasant und beschleunigt sich

KI-Unternehmen erreichen Umsatzmeilensteine schneller als frühere Start-up-Generationen. Die 100 führenden KI-Unternehmen auf Stripe erzielten einen annualisierten Umsatz von 1 Mio. \$ in einem Medianzeitraum von nur 11,5 Monaten – vier Monate schneller als die am schnellsten wachsenden SaaS-Unternehmen. Das Wachstum des Umsatzes entspricht dem der Nachfrage: Der weltweite Anteil an Unternehmen, die KI nutzen, stieg von 55 % im Jahr 2023 auf 72 % im Jahr 2024. Der Anteil an Unternehmen, die generative KI nutzen, hat sich mehr als verdoppelt.¹ Im August 2024 war die Verbreitung von KI unter Einzelpersonen in den USA etwa doppelt so hoch wie die Verbreitung von PCs und dem Internet zu vergleichbaren Zeitpunkten ihrer Entwicklung.²

Median (Monate) bis 1 Mio. \$ annualisierter Umsatz, KI vs. SaaS



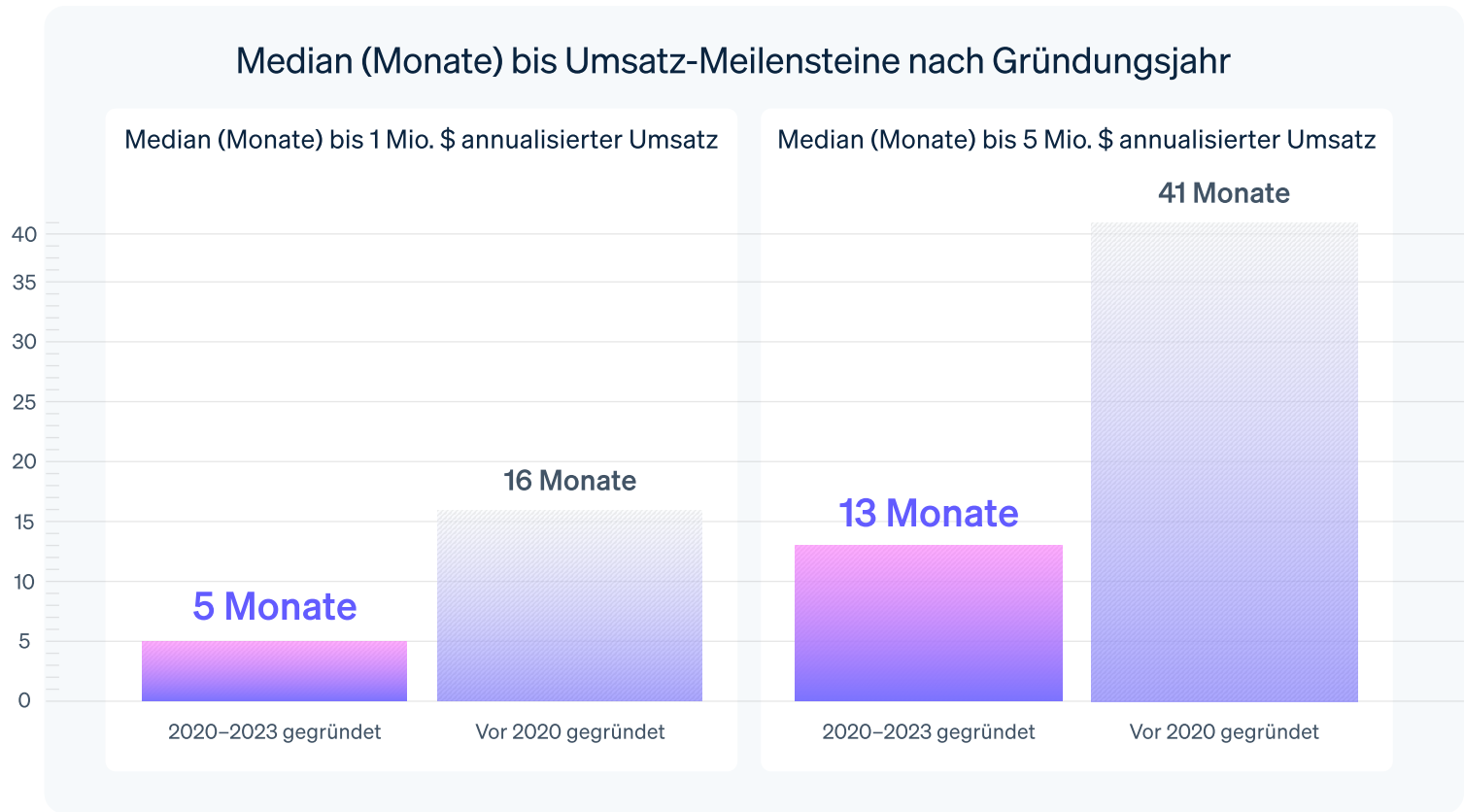
Median (Monate) bis 5 Mio. \$ annualisierter Umsatz, KI vs. SaaS



¹ Statista

² Federal Reserve Bank of St. Louis

Knapp mehr als die Hälfte (55) der 100 führenden KI-Unternehmen auf Stripe wurden vor 2020 gegründet, die restlichen 45 zwischen 2020 und 2023. Im ersten Jahr seiner Geschäftstätigkeit erzielte das Medianunternehmen der jüngeren Gruppe mehr als sieben Mal so viel Umsatz wie das Medianunternehmen der älteren Gruppe. Entsprechend erreichten jüngere KI-Unternehmen etwa dreimal schneller wichtige Umsatzmeilensteine als ältere Unternehmen.



Fallstudien zum Umsatzwachstum

Mehrere der am schnellsten wachsenden KI-Unternehmen auf Stripe vereinfachen die Softwareentwicklung erheblich und gestalten sie zugänglicher, sodass Nutzerinnen und Nutzer ihre Ideen schnell in voll funktionsfähige Anwendungen umsetzen können.

CURSOR

> 100 Mio. \$

Cursor, der KI-gestützte Coding-Assistent, erzielte in nur drei Jahren einen wiederkehrenden Jahresumsatz von über 100 Mio. \$.

lovable

17 Mio. \$

Lovable vereinfacht die Entwicklung hochwertiger Software ohne das Schreiben von Code und erreichte in nur drei Monaten einen wiederkehrenden Jahresumsatz von 17 Mio. \$.

bolt

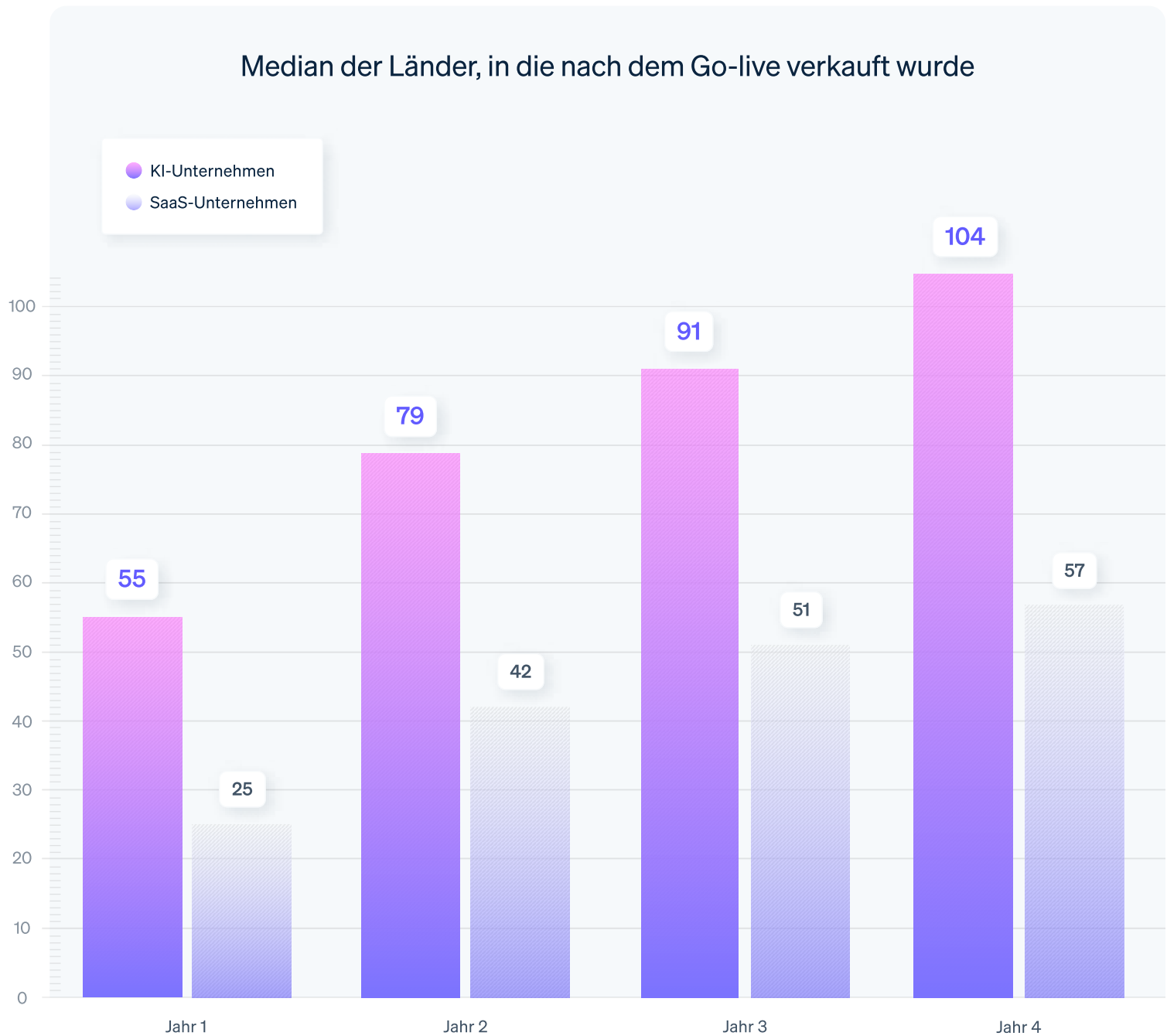
20 Mio. \$

Mit Bolt lassen sich Full-Stack-Web- und mobile Apps erstellen, ausführen, bearbeiten und bereitstellen. Das Unternehmen erzielte in nur zwei Monaten einen wiederkehrenden Jahresumsatz von 20 Mio. \$.

Von Anfang an international

Bislang verlief die internationale Expansion von Start-ups in Phasen: Nach der lokalen Skalierung, in der Regel in Technologiezentren wie dem Silicon Valley, Peking oder Tel Aviv, wagten sie nach und nach den Sprung ins Ausland. KI-Unternehmen haben dieses Playbook neu geschrieben und starten bereits an ihrem ersten Tag als globale Unternehmen.

Die Top 100 KI Unternehmen erzielten mit Stripe in etwa doppelt so vielen Ländern Umsätze wie SaaS-Unternehmen in ihren ersten Jahren mit Stripe. Dieses Muster setzte sich bis zum Ende des vierten Jahres fort.



KI wird überall gekauft

KI-Käufe erfolgen weltweit in großer Zahl. Einige der stärksten Wachstumsraten sind an unerwarteten Standorten zu verzeichnen, während sich kleinere Länder wie Island und Estland gemessen an der Einwohnerzahl zügig zu KI-Hotspots entwickeln.

Länder mit den meisten KI-Käuferinnen und Käufern pro Kopf*



Island



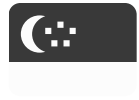
Estland



Luxemburg



Schweiz



Singapur



*ohne Länder mit weniger als 100.000 Einw.

FALLSTUDIE

>200

Im Jahr 2024 verkaufte **Midjourney** in mehr als 200 Länder und Territorien – mehr Länder als jeder andere Stripe-Nutzer.

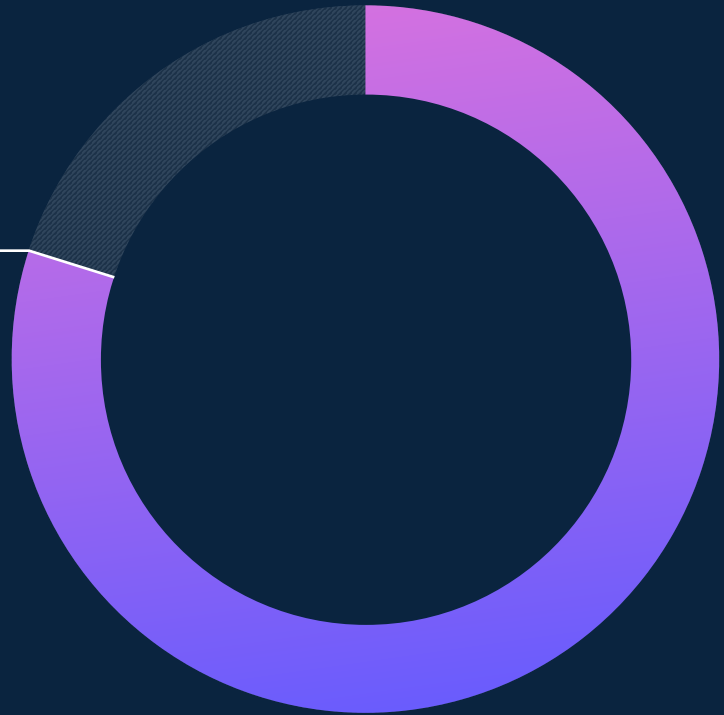


KI-Geschäftsmodelle werfen große Netze aus

Die meisten KI-Unternehmen bieten branchenunabhängige Tools anstelle spezialisierter vertikaler Lösungen an: 80 der 100 führenden KI-Unternehmen auf Stripe bieten aktuell breite, horizontale Anwendungen wie Inhaltsgenerierung, Chatbots oder KI-Infrastruktur an.

Horizontal vs. vertikal

80 der Top 100
KI-Unternehmen auf Stripe
bieten branchenunabhängige
Tools an



Allerdings zeichnet sich mittlerweile eine klare Tendenz zu branchenspezifischen Lösungen ab, die auf präzise Workflows und Kundenbedürfnisse zugeschnitten sind und dem bekannten SaaS-Modell folgen. Diese maßgeschneiderten Lösungen sind nicht einfach nur „LLM-Wrapper“. Sie wurden speziell für die tiefe Integration in Branchen-Workflows, -Daten und -Kontexte entwickelt. Beispiele sind Abridge, Nabla und DeepScribe im Gesundheitswesen, Studeo im Immobilienmarketing, SketchPro für Architektinnen und Architekten, Slang.ai für Restaurantreservierungen und HostAI für die Immobilienverwaltung.



Nabla

 **DeepScribe**

 **studeo**

 **SketchPro**

Slang.ai

conduit

Zahlung und Preisgestaltung: So verkaufen KI-Unternehmen

Mit zunehmender Reife der KI-Branche entwickeln Unternehmen neue Wege, um ihre Produkte zu monetarisieren. Traditionelle Abonnementmodelle sind für manche KI-Tools nach wie vor sinnvoll, aber wir beobachten zunehmend, dass Unternehmen andere Wege zur Definition und Messung von Wert suchen. Dazu zählen Geschäftsmodelle wie die nutzungsbasierte Abrechnung, bei der sich der Preis nach Zeit, Datenvolumen oder API-Aufrufen richtet. So können Unternehmen ihre Preise an die Kosten für die Bereitstellung eines KI-Dienstes anpassen und gleichzeitig die Einstiegshürden für Kundinnen und Kunden senken. Ein weiteres Geschäftsmodell ist die ergebnisorientierte Preisgestaltung, bei der die Zahlung direkt an die Ergebnisse geknüpft ist. Dieses Modell eignet sich besonders gut für agentenbasierte Workflows, bei denen ein einzelner KI-Agent in kürzerer Zeit viel mehr leisten kann als eine menschliche Arbeitskraft. Für die Kundschaft bedeutet die ergebnisorientierte Preisgestaltung, dass sie nur dann für KI bezahlt, wenn diese Ergebnisse liefert, was finanzielle Risiken von vornherein reduziert und die Akzeptanz fördert.

Allerdings stellt die Ungewissheit der Umsätze eine Herausforderung für Unternehmen mit nutzungs- und ergebnisbasierten Preismodellen dar, insbesondere im Vergleich zur Planbarkeit der Preise für SaaS-Abonnements. Um diesem Problem zu begegnen, setzen KI-Unternehmen zunehmend auf Prepaid-Modelle, die dem Cashflow von jüngeren KI-Start-ups entgegenkommen, verlässlichere Umsätze bieten, der Geschäftskundschaft mehr Kontrolle über ihre Ausgaben gibt und das Betrugsrisiko senken, insbesondere in Self-Service-Umgebungen.

FALLSTUDIE

>500 Mio.

Ereignisse für die nutzungsbasierte Abrechnung

Hex hilft Unternehmen mit seiner kollaborativen Analyseplattform bei der Umwandlung komplexer Daten in umsetzbare Erkenntnisse. Mit dem rasanten Wachstum der Hex-Nutzerbasis stieg auch die Nachfrage nach Rechenleistung – beispielsweise nach GPUs und CPUs für anspruchsvolle KI-Workloads – sprunghaft an. Um diesen Bedarf problemlos decken zu können, implementierte Hex mit Stripe eine nutzungsbasierte Abrechnung, sodass seine Kundschaft genau für die Ressourcen bezahlt, die sie tatsächlich verbraucht. Innerhalb weniger Monate stellte Hex nahtlos auf dieses flexible Modell um und konnte effizient über 500 Mio. Ereignisse für seine nutzungsbasierte Abrechnung verarbeiten. [Hier](#) erfahren Sie mehr darüber, wie Hex die nutzungsbasierte Abrechnung implementiert hat.

The Hex logo is displayed in white, bold, uppercase letters against a blue-to-purple gradient background.

Laut einer aktuellen Stripe-Umfrage unter mehr als 2.000 globalen Führungskräften gaben **53 %** an, Maßnahmen zur Vorbereitung auf den agentenbasierten Handel zu ergreifen.

Agentenbasierter Handel

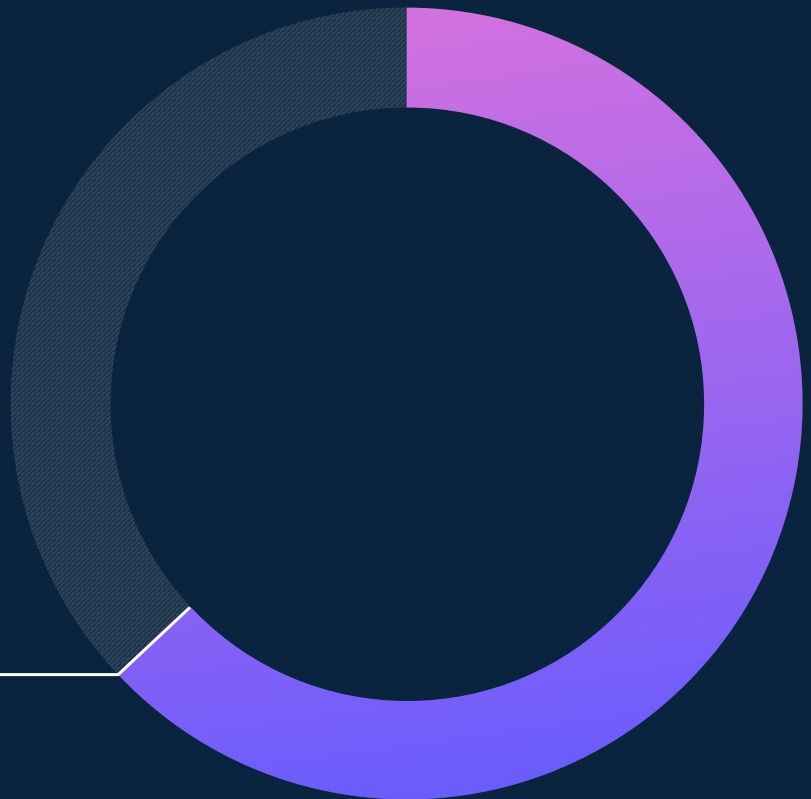
KI transformiert nicht nur das, was Unternehmen verkaufen, sondern auch die Art und Weise der Transaktionen. KI-Agenten übernehmen immer mehr Aufgaben, die traditionell von Menschen ausgeführt werden: sie recherchieren Alternativen, nehmen Käufe vor und verwalten Abonnements – alles autonom.

Unternehmen wie ElevenLabs nutzen KI-Agenten, um Abonnements und Rückerstattungen per Sprachautomatisierung zu verwalten, während Perplexity und Payman nahtlose, KI-gesteuerte Zahlungen ermöglichen. Mit der zunehmenden Verbreitung des agentenbasierten Handels werden diese autonomen Systeme eine immer größere Rolle in der digitalen Wirtschaft spielen.

Dieser Wandel bedeutet eine grundlegende Veränderung in der Art und Weise, wie Unternehmen mit Kundschaft interagieren und Transaktionen durchführen. Dies wird neue Geschäfts- und Preismodelle erfordern, wie beispielsweise nutzungsbasierte, ergebnisorientierte und wertbasierte Preise. Da KI-Agenten immer mehr finanzielle Entscheidungen treffen, benötigen Unternehmen auch eine Infrastruktur, die ihnen sichere und autonome Transaktionen erlaubt. Tausende Entwickler/innen integrieren bereits agentenorientierte Zahlungstools wie das Stripe Agent Toolkit, das wöchentlich tausende Male heruntergeladen wird. Im vergangenen Jahr gingen Hunderte von Start-ups für KI-Agenten mit Stripe an den Start. Diese Zahl dürfte 2025 noch deutlich steigen. Im Zuge des Wachstums des agentenbasierten Handels entwickeln sich auch die Finanzsysteme weiter, um ihn zu unterstützen – damit KI-gesteuerte Transaktionen nahtlos, kontrolliert und sicher bleiben.

Unternehmen sehen im agentenbasierten Handel die Zukunft

In einer aktuellen Stripe-Umfrage sollten Teilnehmende auf einer Skala von 1 bis 10 bewerten, für wie wichtig sie den agentenbasierten Handel in den nächsten zwei Jahren halten. 63 % der Befragten gaben eine Bewertung von 7 oder höher ab.



Starten und vergrößern Sie Ihr KI-Unternehmen mit Stripe

Stripe vereinfacht die Skalierung, Monetarisierung und globale Expansion für KI-Unternehmen. Stripe bietet Ihnen die folgenden Vorteile:

- **Gründen Sie Ihr Unternehmen in nur wenigen Klicks mit [Stripe Atlas](#)**, um innerhalb von zwei Werktagen ein Fundraising zu starten, Banktransaktionen abzuwickeln und Zahlungen zu akzeptieren.
- **Erreichen Sie Ihre Umsatz-Meilensteine schneller**, indem Sie Zahlungen optimieren und Ihre Konversionsraten im Bezahlvorgang mit vordefinierten Nutzeroberflächen und Link, dem **[beschleunigten Bezahlvorgang](#)** von Stripe, steigern.
- **Verkaufen Sie vom ersten Tag an global mit der [Suite zur Optimierung des Bezahlvorgangs](#) und [Stripe Tax](#)**. So erhalten Sie Zugang zu über 100 lokalen Zahlungsmethoden, Unterstützung für über 50 Währungen und lokalisierten Preisen in über 150 Ländern. Außerdem vereinfachen Sie die Steuerregistrierung, -erklärung und -berechnung in über 90 Ländern mit integrierten globalen Steuer-Tools.
- **Beschleunigen Sie den Markteintritt mit [Stripe Billing](#)**, da Sie schnell neue Preismodelle, einschließlich Abonnements, nutzungsbasierter Abrechnung und Prepaid-Guthaben, einführen können.
- **Optimieren Sie die Monetarisierung mit [Billing](#)**. Sie erhalten mit Billing die Flexibilität, neue Preisstrategien zu erkunden und zu testen, einschließlich nutzungs-, ergebnis- oder wertbasierter Modelle. So können Sie ohne großen technischen Aufwand zügig agieren und sich an veränderte Kundenpräferenzen und Produkthanforderungen anpassen.
- **Reduzieren Sie Betrug und fehlgeschlagene Zahlungen** mit KI-gestützter Betrugsprävention mithilfe von **[Stripe Radar](#)** und **[Smart Retries](#)**.
- **Automatisieren Sie Steuern und halten Sie rechtliche Vorgaben mit [Tax](#) ein**, welches Umsatzsteuer, Verkaufssteuer und GST berechnet und erhebt sowie die Berichte erstellt, die Sie für Ihre Steuererklärungen benötigen.
- **Integrieren Sie MCP und das [Stripe Agent Toolkit](#)**, um Geschäftsabläufe wie das Einziehen von Zahlungen, das Management von Rechnungen und die Abwicklung von Rückerstattungen zu automatisieren. Und wenn Sie Agenten entwickeln, können Sie diese mit Finanz-Tools ausstatten, die Ihnen beim Wachstum und Ausbau Ihres Unternehmens helfen und Online-Zahlungen vereinfachen.

Um mehr darüber zu erfahren, wie Stripe Ihnen beim Aufbau und Wachstum Ihres KI-Unternehmens helfen kann, **[kontaktieren Sie uns](#)**.