

# stripe

**COMETUM Stripe Bond**  
**ISIN/WKN (DE000A460AR0 / A460AR)**

---

**Stand der Informationen: September 2025**

Unverbindliches Werbematerial; keine Aufforderung zur Angebotsabgabe zum Kauf von Wertpapieren; keine Anlagevermittlung oder Beratung; keine Finanzanalyse; frühere Performance ist kein Indikator für Wertentwicklung in der Zukunft; Totalverlustrisiko; allein Anleihebedingungen und Basisinformationsblatt verbindlich; keine Gewähr auf Vollständigkeit. \* Die genauen Kosten des Produktes sind dem Basisinformationsblatt zu entnehmen. Das Basisinformationsblatt und die Anleihebedingungen können auf der Website <http://www.cometum.com/issuers> in deutscher Sprache heruntergeladen werden.

© 2025 Cometum Direct Invest GmbH & Co. KG Lärchenstraße 4 82166 Gräfelfing

# Exklusive Beteiligungsmöglichkeit

## Unternehmensprofil Stripe Inc.

- **Firmensitz:** San Francisco, USA, und Dublin, Irland
- **Gründung / Mitarbeiter:** 2010 / ca. 8.500 Mitarbeiter
- **Industrie:** Digitale Zahlungsabwicklung, Embedded Finance, API-Infrastruktur
- **Produktpalette:** Payments, Connect, Billing, Radar, Terminal, Issuing, Treasury, Atlas, Identity
- **Gründer & CEO:** Patrick Collison (CEO) & John Collison – Brüder aus Irland

**Stripe in Kürze:** Stripe, Inc. ist einer der weltweit führenden Zahlungsdienstleister und profitiert von der fortschreitenden Digitalisierung des Handels. Im Jahr 2024 verarbeiteten Unternehmen über Stripe Zahlungen im Gesamtvolumen von **1,4 Billionen USD**, ein Zuwachs von 38 % gegenüber dem Vorjahr. Stripe ist damit der größte ungelistete Fintech-Unternehmen. Das Unternehmen arbeitet **profitabel** (2024) und erwartet auch 2025 positive Ergebnisse. Stripe bietet ein umfassendes Produktportfolio von Online-Bezahlabwicklung über Abo-Verwaltung bis zu Betrugserkennung und Krypto-Transaktionen, alles über einfach integrierbare APIs (Application Programming Interfaces). Die Plattform spricht Kunden jeder Größe an, von Start-ups bis zu Großkonzernen: So nutzt mittlerweile die Hälfte der Fortune-100-Unternehmen Stripe. Innovationen wie KI-gestützte Lösungen und **Stablecoin-Zahlungen** erweitern laufend das Angebot. Eine speziell wachsende Sparte ist **Stripe Billing** mit ~200 Millionen Abonnements (Stand 2024, laut Annual Letter von Stripe). Stripe's Zahlungsabwicklung wird in über 135 Währungen und mehr als 50 Ländern genutzt. Zu den namhaften Kunden gehören z.B. **Amazon, Instacart, Hertz** sowie Elon Musks Plattform **X (Twitter)**.

## Investitionsmöglichkeit

Aktuell bietet sich im Rahmen einer **Sekundärmarkt-Transaktion** die Gelegenheit, **Stripe-Anteile** zu erwerben. Ziel ist es, erfahrenen Investoren einen exklusiven Einstieg in eines der führenden Fintech-Unternehmen zu ermöglichen. Derzeit werden Stripe-Aktien auf dem Sekundärmarkt (z.B. über Forge Global) bei ca. **36 USD je Aktie** gehandelt, was einer Firmenbewertung von rund **92 Mrd. USD** entspricht. Diese Indikation kann sich bis zum Kauf verändern. Der finale Preis pro Aktie wird daher erst unmittelbar vor Transaktionsabschluss festgelegt. Anleger können sich an der Anleihe ab einem **Mindestinvestment von 5.000 EUR** beteiligen. Die Laufzeit beträgt 3 Jahre mit einer Verlängerungsoption um 2 mal 1 Jahr. Ein Exit wird entweder über einen Börsengang (IPO) oder einen Sekundärverkauf erfolgen. Die Anleihe ermöglicht eine einfache **Einstiegsgelegenheit** in ein spannendes wachsendes Fintech-Unternehmen.



## Kunden

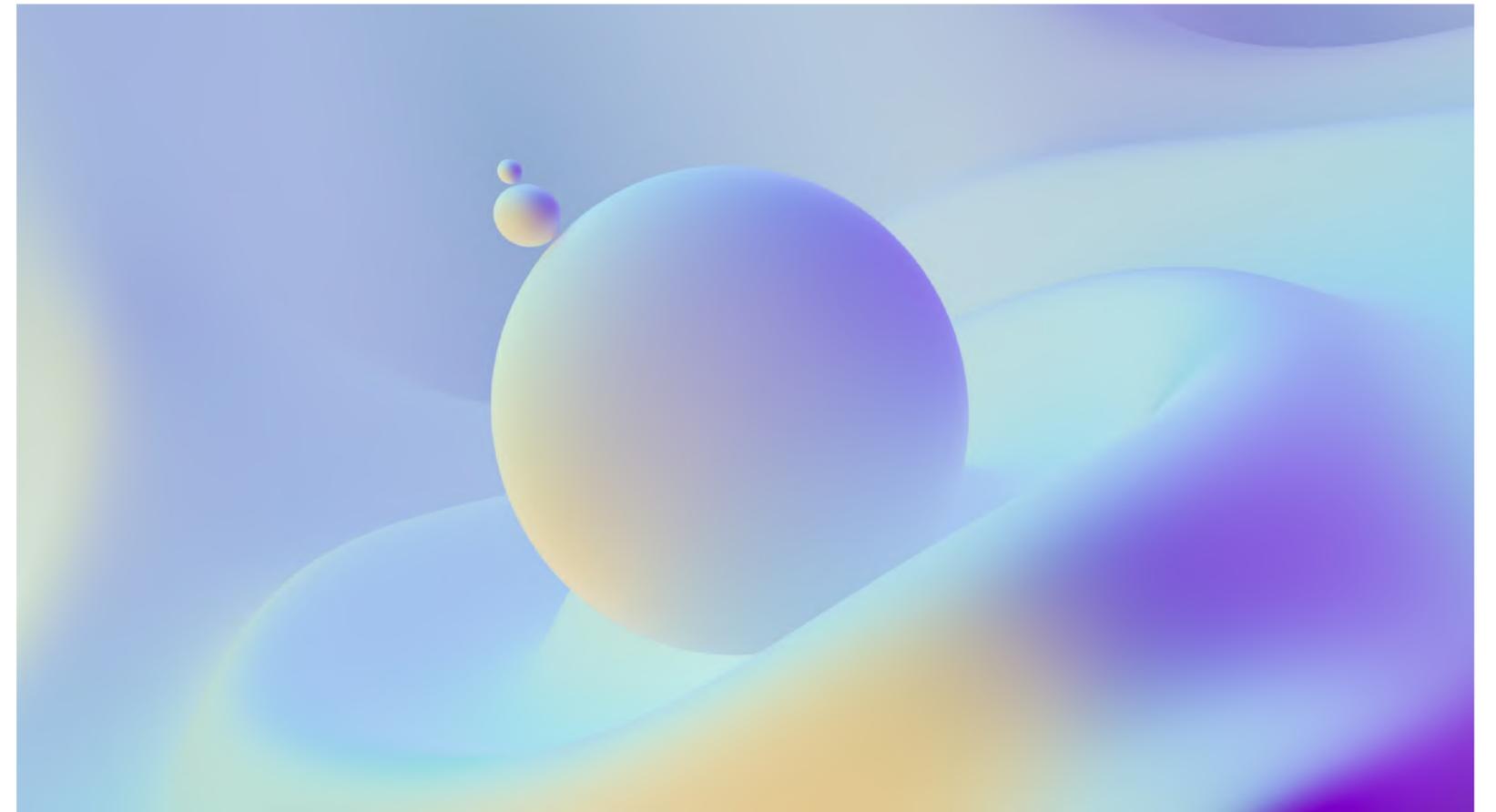
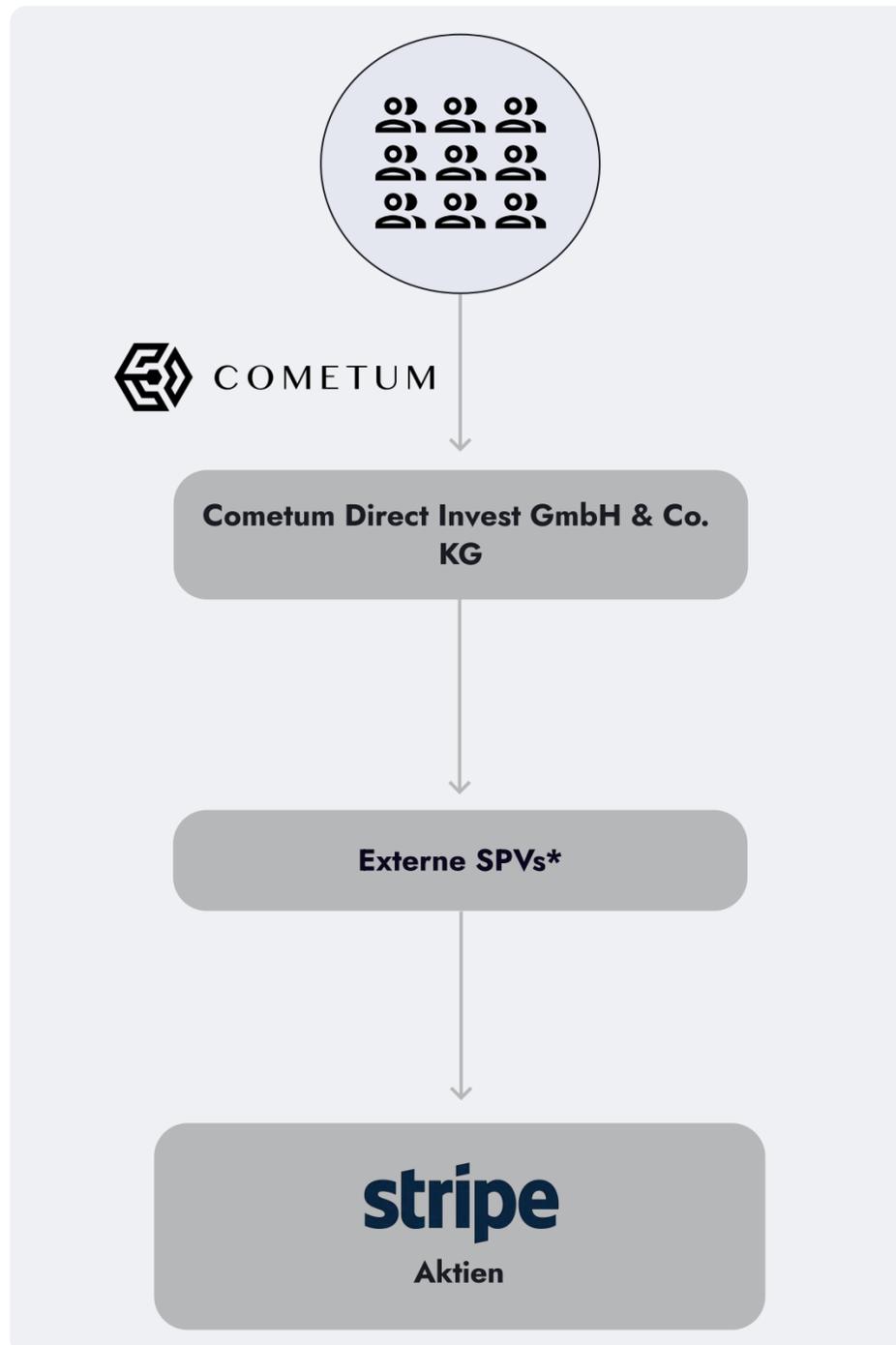


## Investoren



Quellen: Stripe

# Beteiligungstruktur



1. Anleger kaufen den **COMETUM Stripe Bond**.
2. Die Cometum Direct Invest GmbH & Co. KG beteiligt sich an einer oder mehreren **Zweckgesellschaften**.
3. Diese Zweckgesellschaften sind wiederum **direkt an Stripe Inc.** beteiligt.

\*SPV engl. (Special Purpose Vehicle) / Zweckgesellschaft

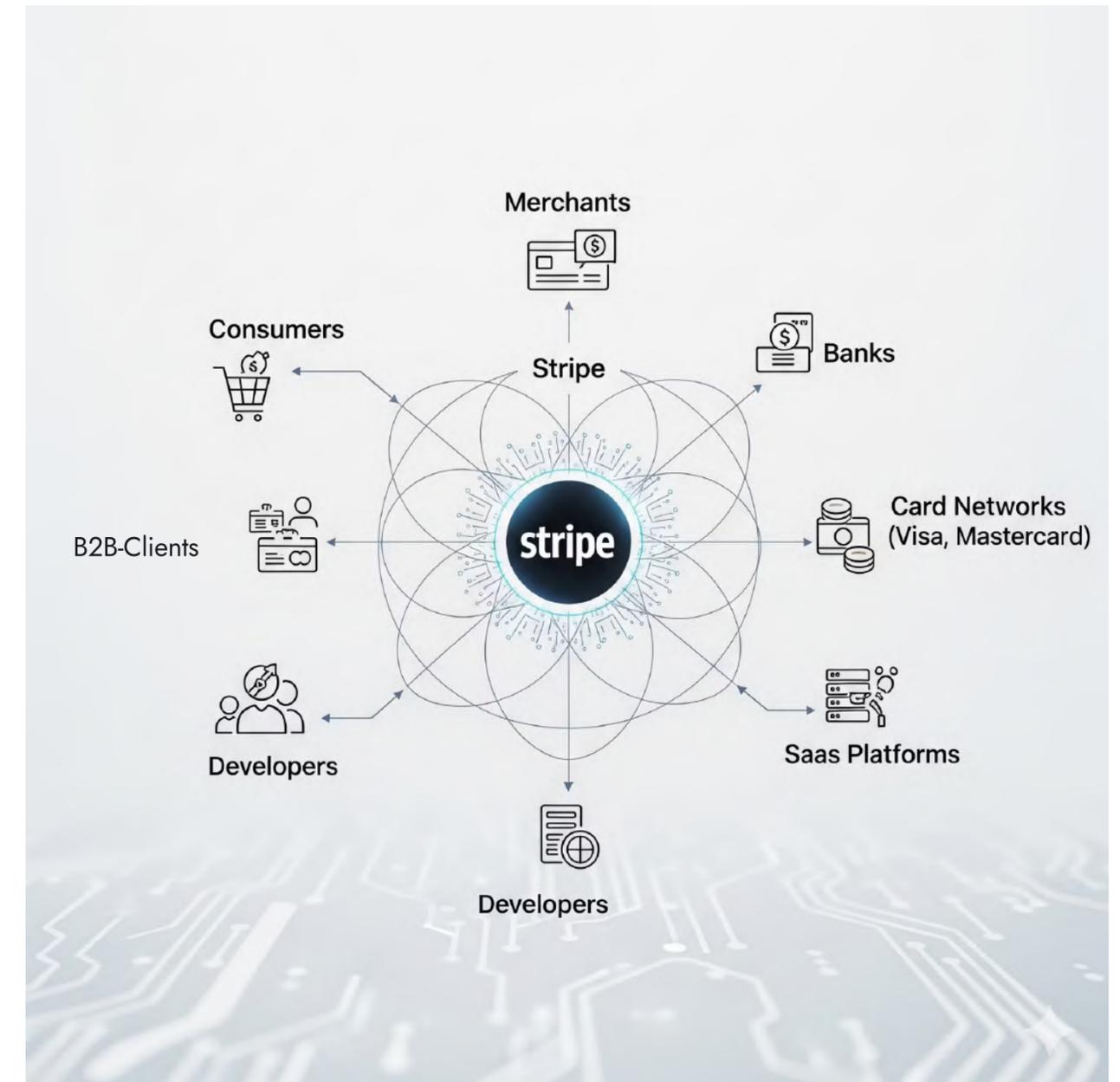
# Geschäftsmodell

Stripe verfolgt ein **plattformbasiertes Geschäftsmodell**: Das Unternehmen stellt seinen Kunden einfache Schnittstellen (*APIs*) bereit, um Zahlungsabwicklung und verwandte Finanzservices nahtlos in deren Dienste zu integrieren. **Einnahmequelle Nr. 1** ist eine *Transaktionsgebühr* für jede über Stripe abgewickelte Transaktion. Nach Abzug einer Interchange-Gebühr und Netzwerkkosten Dritter (z.B. Banken) verbleibt eine *Netto-Take-Rate* von etwa 0,4 % des Zahlungsvolumens als echter Umsatz. Dieses Kerngeschäft („Checkout Stack“) ist Stripes Wachstumsmotor, da mit steigendem Bruttovolumen auch der Umsatz skaliert.

Parallel hat Stripe ein breites Portfolio **zusätzlicher Dienste** aufgebaut, die neue Umsätze mit höheren Margen schaffen. Beispiele sind *Stripe Radar* (Betrugsprävention als Service), *Stripe Sigma* (Analytics), *Stripe Terminal* (Point-of-Sale-Lösungen für den stationären Handel), *Stripe Issuing* (eigene Kreditkarten für Kunden) und *Stripe Treasury* (Bankkonten und Banking-Services über Partnerbanken). Diese **Embedded-Finance**-Angebote ermöglichen Stripe, tiefer in die Wertschöpfung seiner Kunden einzudringen und für komplexere Dienste separate Gebühren oder SaaS-Entgelte zu erheben. Dies steigert den Anteil wiederkehrender, planbarer Erlöse. So konnte Stripe in den letzten Jahren den **Netto-Umsatz** deutlich steigern auf geschätzte **5,1 Mrd. USD in 2024 (+28 % y/y)** und ist im Gesamtjahr 2024 wieder **profitabel** geworden.

Ein wichtiger strategischer Vorteil im Geschäftsmodell ist die **Entwicklerfreundlichkeit** und *Bottom-up*-Vertriebsstrategie von Stripe. Viele Unternehmen starteten mit Stripe, weil die Integration für Entwickler extrem einfach war (wenige Zeilen Code statt komplexer Bankanbindungen). Dadurch verbreitete sich Stripe rasant zunächst bei Startups und digitalen Plattformen. Inzwischen adressiert Stripe auch Großkunden mit gezieltem Vertrieb, hat aber immer noch den Ruf eines *Tech-First*-Anbieters. Diese Positionierung führte dazu, dass Stripe heute sowohl von Millionen kleiner Online-Händler als auch von Konzernen genutzt wird. Beispielsweise wickelt allein Shopify über 100 Mrd. USD pro Jahr via Stripe ab. Die Kombination aus massenhaften kleinen Transaktionen und einigen sehr großen Kunden verleiht Stripe ein robustes, diversifiziertes Geschäftsmodell.

Zudem entsteht ein **Selbstverstärkungseffekt** (Flywheel): Hohe Transaktionsvolumen generieren Einnahmen, die Stripe in die Entwicklung neuer Produkte und in Kosteneffizienz investieren kann. Damit werden die Angebote wiederum attraktiver, ziehen weitere Kunden an und erhöhen das Volumen. Stripe kann aufgrund seiner Größe Preise im Markt mitgestalten und durch **Skaleneffekte** günstiger operieren als viele Wettbewerber. Langfristig zielt Stripe darauf ab, die „ökonomische Infrastruktur des Internets“ zu sein – d.h. möglichst viele Finanzprozesse für Unternehmen jeder Größe abzudecken. Dieses Geschäftsmodell vereint **Wachstum durch Innovation** mit **stabilen wiederkehrenden Erlösen**, was die hohe Bewertung am privaten Kapitalmarkt untermauert.

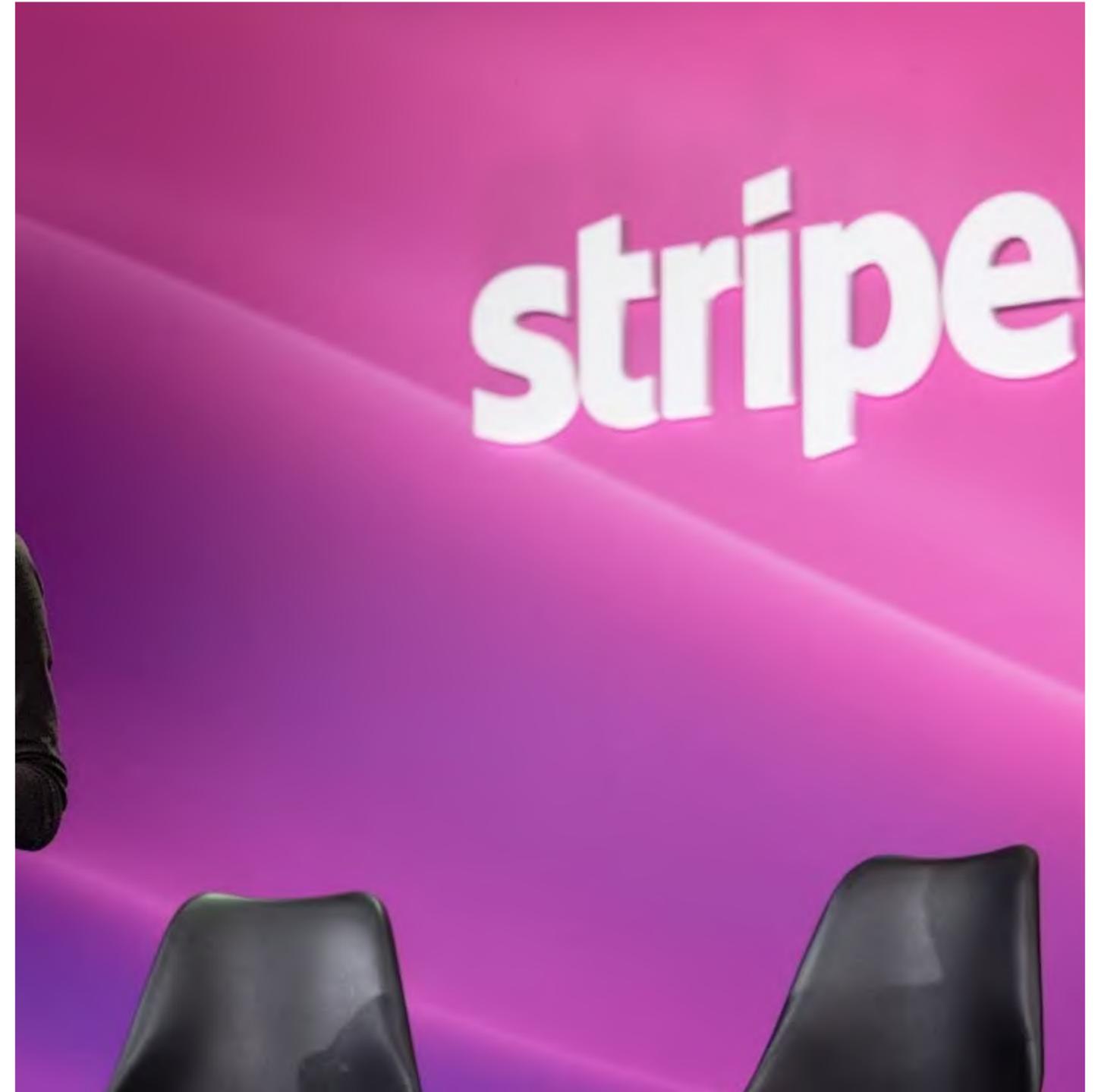


## Chancen:

- **Skalierbares Geschäftsmodell:** Stripe erzielt transaktionsbasierte Einnahmen aus Zahlungsgebühren und ergänzt diese durch Premium-Produkte (z.B. *Billing, Radar, Treasury*) mit sehr geringen Grenzkosten. Dadurch kann das Unternehmen mit steigenden Zahlungsvolumen überproportional wachsen und profitabel skalieren.
- **Starke Kundenbindung:** Stripe hat über 100 Unternehmenskunden, die jeweils jährliche Zahlungsvolumen von >1 Mrd. USD über die Plattform abwickeln. Diese Großkunden sorgen für wiederkehrende Umsätze und binden Stripe tief in ihre Geschäftsprozesse ein, was die Wechselwahrscheinlichkeit reduziert.
- **Produktinnovation & Expansion:** Laufend neue Produktlinien wie **Stripe Treasury** (Banking-as-a-Service) und **Stripe Issuing** (Kreditkarten-As-A-Service) steigern Schätzungen zufolge den **ARPU** (durchschnittlicher Umsatz pro Kunde). Die Fähigkeit, zusätzliche Services anzubieten, erhöht die Monetarisierung der bestehenden Kundenbasis erheblich.
- **Globale Präsenz:** Stripe ist von Anfang an international ausgerichtet. Die Unterstützung von Zahlungen in über 135 Währungen und in mehr als 50 Ländern bietet ein enormes Wachstumspotential in aufstrebenden E-Commerce-Märkten und macht das Geschäftsmodell weniger anfällig für regionale Schwankungen.

## Risiken:

- **Wettbewerbsintensives Marktumfeld:** Stripe agiert in einem hart umkämpften Payments-Sektor. Starke Konkurrenten (z.B. Adyen, PayPal, Square) sowie neue Marktteilnehmer üben Preisdruck aus. Zudem können geopolitische Unsicherheiten (z.B. Sanktionen, Handelskonflikte) das Wachstum bremsen. Stripe muss kontinuierlich in Technologie und Compliance investieren, um wettbewerbsfähig zu bleiben.
- **Technologie- und Innovationsdruck:** Die Kernkundschaft von Stripe – technologieorientierte Unternehmen und Startups – verlangt stetig nach innovativen Lösungen und schneller Anpassungsfähigkeit. Ein Nachlassen in der Innovationsgeschwindigkeit oder schwerwiegende technische Probleme (etwa Ausfälle oder Sicherheitslücken) könnten das Vertrauen der Kunden erschüttern und Umsätze kosten.
- **Regulatorische & Compliance-Risiken:** Als global operierender Zahlungsdienstleister unterliegt Stripe diversen Finanzmarktregulierungen (z.B. Europäische Union) und Aufsichtsbehörden (z.B. BaFin, FCA, SEC je nach Markt). Änderungen in der Regulatorik (etwa strengere "Know-Your-Customer"/"Anti Money Laundering"-Vorschriften, Datenspeicherung oder Steuergesetze) können operativen Anpassungsaufwand und Risiken bedeuten. Nichteinhaltung könnte zu Strafen oder Beschränkungen führen, welche die Geschäftstätigkeit beeinträchtigen.
- **Struktur- und Beteiligungsrisiko:** Bei der hier angebotenen Stripe-Investition handelt es sich **nicht um den direkten Aktienwerb durch den Anleger**, sondern um eine **strukturierte Beteiligung** über eine Anleihe und Zwischengesellschaften. Dadurch besteht ein unternehmerisches Risiko vergleichbar einer indirekten Eigenkapitalbeteiligung. Im Extremfall kann ein **Totalverlust** des eingesetzten Kapitals nicht ausgeschlossen werden. Zudem unterliegt der Erfolg der Anleihe der erfolgreichen Umsetzung des geplanten Anteilsverwerbs und späteren Verkaufs. Investoren sollten sich dieser speziellen Struktur- und den damit verbundenen Liquiditätsrisiken bewusst sein.



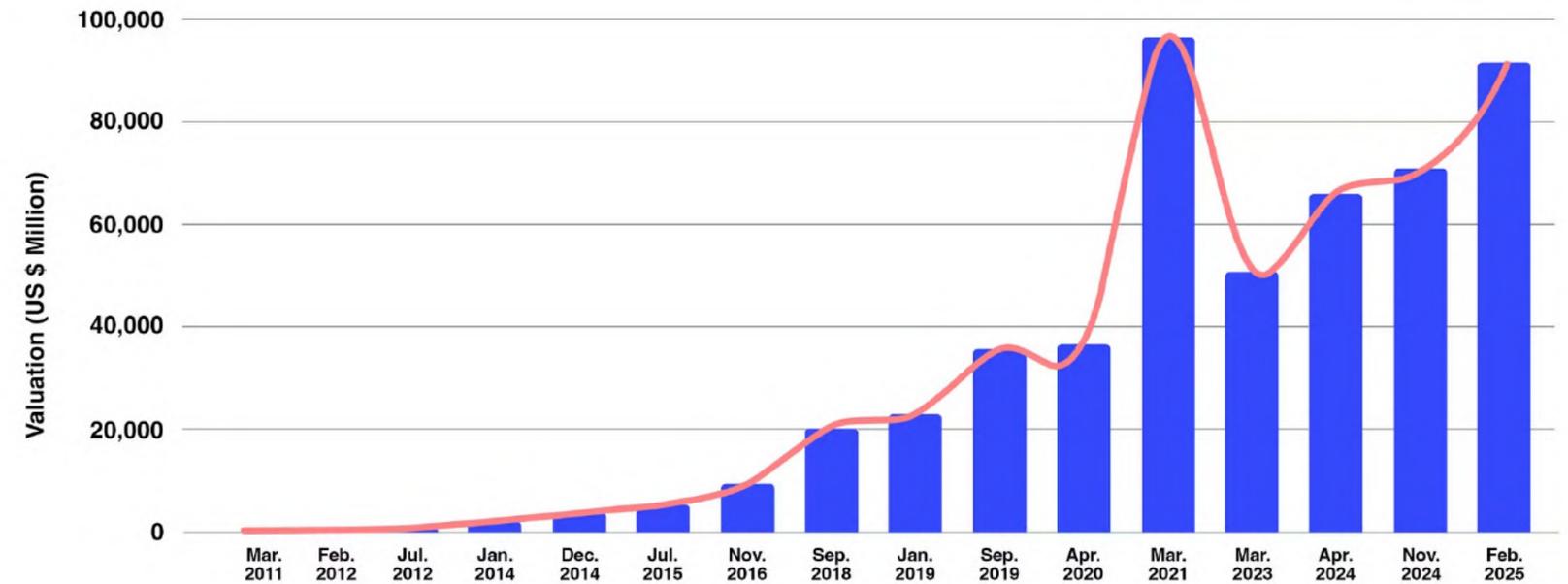
Quelle: Stripe

# Entwicklung der Bewertung

## Bewertungshistorie Stripe

Die Unternehmensbewertung von Stripe entwickelte sich in den letzten Jahren volatil, geprägt von Boomphasen und Korrekturen im Fintech-Sektor. Im Folgenden einige wichtige Meilensteine der **Bewertungshistorie**:

- **März 2021:** Stripe schloss eine Finanzierungsrunde (Series H) ab und erreichte eine Rekordbewertung von **95 Mrd. USD**. Dieser Höhenwert fiel in eine Phase rasant wachsenden E-Commerce während der COVID Pandemie, welche Stripe zeitweise zum wertvollsten privaten Tech-Startup der Welt machte.
- **Juli 2022:** Angesichts des Gegenwinds an den Märkten reduzierte Stripe **intern** den Wert seiner eigenen Aktien um ~28 %. Die neue interne Bewertung lag bei ca. **74 Mrd. USD** (entspricht ~\$29 pro Aktie, herunter von \$40). Dieser Schritt spiegelte die Abkühlung des Marktes 2022 wider und geschah ohne externe Kapitalrunde.
- **März 2023:** Stripe nahm frisches Kapital auf, um u.a. Steuerverbindlichkeiten aus Mitarbeiterbeteiligungen zu bedienen. In der Series-I-Runde investieren Investoren 6,5 Mrd. USD, allerdings zu einer deutlich reduzierten Unternehmensbewertung von nur **50 Mrd. USD**. Dies markierte den Tiefpunkt der Bewertung in der jüngeren Vergangenheit und diente primär der Liquiditätsbeschaffung.
- **Frühes 2024:** In einer internen **Zweitmarkt-Transaktion** erhielten Stripe-Mitarbeiter erneut die Möglichkeit zum Anteilsverkauf. Diese Secondary führte zu einer impliziten Bewertung von schätzungsweise **~70 Mrd. USD** (ca. 65–70 Mrd. USD, unterschiedlichen Berichten zufolge), was bereits eine deutliche Erholung gegenüber 2023 signalisierte. Bestehende Investoren nutzten diese Gelegenheit, um zusätzliche Anteile zu erwerben – ein Vertrauensbeweis trotz ausgebliebener IPO-Perspektive.
- **Februar 2025:** Stripe initiierte ein umfangreiches **Tender Offer** (Aktienrückkaufprogramm für Mitarbeiter und Frühinvestoren) gemeinsam mit institutionellen Co-Investoren. Diese Transaktion bewertete Stripe zu **91,5 Mrd. USD** (ca. \$36 pro Aktie) und kam damit wieder nahe an das Allzeithoch heran. Die Bewertung lag ~41 % über der ein Jahr zuvor erzielten Sekundärbewertung. Die Collison-Brüder betonen die Rückkehr zur Profitabilität und das anhaltende Wachstum als Gründe für das gestiegene Investoreninteresse. Dieses Tender Offer verschafft Mitarbeitern Liquidität und dürfte den Druck für einen kurzfristigen IPO mindern. <kann aus meiner Sicht raus>



Source: CB Insights

**Aktuelle Bewertung:** Derzeit (Q3 2025) wird Stripe am Sekundärmarkt mit rund **92 Mrd. USD** bewertet. Dies entspricht dem zuletzt genannten „Forge Global Price“ von etwa **36 USD pro Aktie**. Damit hat Stripe nahezu sein Bewertungsniveau von 2021 wiedererlangt – ein starkes Signal für die **Resilienz** seines Geschäftsmodells nach dem zwischenzeitlichen Einbruch. Zukünftige Bewertungssprünge hängen maßgeblich von der Umsatz- und Margenentwicklung der nächsten Jahre ab. Ein möglicher Börsengang würde voraussichtlich weitere Transparenz schaffen, ist jedoch – wie erwähnt – gegenwärtig nicht vorgesehen.

**Quelle:** Eigene Darstellung basierend auf öffentlichen Marktinformationen und Research (z.B. Forge Global, Reuters, TechCrunch, Crunchbase).

*(Hinweis: Die Angaben zur aktuellen Stripe-Bewertung dienen Informationszwecken. Die tatsächlich erzielte Bewertung während der Beteiligung kann davon abweichen und spiegelt nicht notwendigerweise den Einstiegskurs von COMETUM wider)*

**Stripe hat aktuell keine konkreten IPO-Pläne. Zeitpunkt und Bewertung für mögliche Exitevents haben daher spekulativen Charakter.**

# Der **COMETUM Stripe Bond** auf einen Blick



<b>Emittentin</b>	Cometum Direct Invest GmbH & Co. KG	<b>Art der Beteiligung</b>	Es ist Ziel indirekt über Beteiligungen an Newco- an der Wertentwicklung des Unternehmens Stripe Inc. zu partizipieren.
<b>Emissionsvolumen</b>	bis 8.000.000 €	<b>Begleitendes Insitut</b>	Quirin Privatbank AG
<b>Coupon</b>	Endfällig, variabel	<b>Endfälligkeitstag</b>	31.08.2030
<b>Status</b>	Nachrangig; nicht besichert	<b>Gebühren COMETUM</b>	<b>Strukturierungsgebühr:</b> 3,57 % inkl. MwSt. <b>Management Fee:</b> 1,19 % p.a. inkl. MwSt. für 1 Jahr vorab, danach Kapitalisierung bis Laufzeitende bzw. Verrechnung im Falle einer (Teil-)Veräußerung <b>Carry:</b> 10 % des Veräußerungsgewinns
<b>ISIN/WKN</b>	DE000A460AR0/A460AR	<b>Gebühren Dritter - Schätzwerte</b>	Transaktionskosten für den Aktienkauf von geschätzt 5,0 % sowie für den Aktienverkauf von geschätzt 2,5%, jeweils auf den Nennbetrages.
<b>Mindestzeichnungssumme</b>	5.000 €	<b>Gebührenrückerstattung</b>	Zu viel gezahlte Gebühren (z. B. bei kürzerer Laufzeit) werden zum Laufzeitende zurückerstattet. Kommt kein Aktienkauf zustande, erfolgt eine vollständige Rückzahlung aller Gebühren und Gelder.
<b>Stückelung</b>	1.000 €	<b>Rückzahlungsbetrag</b>	Abzüglich Gebühren (Schätzung von 2,5 %) und Carry
<b>Ausgabepreis</b>	100 %	<b>Exit</b>	Der Exit erfolgt entweder im Rahmen eines Initial Public Offering (IPO) oder eines Sekundärmarkt-Verkaufs.
<b>Angebotsphase</b>	Ab dem 15.09.2025	<b>Valuta</b>	01.09.2025
<b>Laufzeit</b>	01.09.2025 bis 31.08.2028 mit Verlängerungsoption von zweimal 1 Jahr bis Verkauf der Beteiligung	<b>Besonderheit</b>	Zeichnungen werden in der Reihenfolge ihres Eingangs berücksichtigt. Falls das Zeichnungsvolumen das Angebot an verfügbaren Stripe-Aktien übersteigt, werden die überschüssigen Gelder zurückgezahlt.

# Management Team



## Sascha Miller

### CEO & Founder

Jurist mit Spezialisierung auf Bank- und Kapitalmarktrecht

Ashurst LLP, CACEIS Bank

[sascha.miller@cometum.com](mailto:sascha.miller@cometum.com)



## Uwe Passmann

### CIO & Founder

Spezialist im Wealth Management & B2B-Vertrieb

Scalable Capital, Reimann Investors

[uwe.passmann@cometum.com](mailto:uwe.passmann@cometum.com)

## ADVISORY BOARD

### SVEN QUANDT

Investor & Advisor

**Entrepreneur**  
VARTA AG, X-Raid, Audi

### DR. BERND EGBERS

Investor & Advisor

**Rechtsanwalt** (Legal 500)  
Ashurst LLP, Renzenbrink, Astera Legal

### CHRISTIAN TERBORG

Investor & Advisor

**Manager**  
BENTELER, RWE

### OLIVER BILAL

Investor & Advisor

**Investment Banker**  
UBS, Natixis, Invesco

### STEFAN MASER

Advisor

**Private Equity Experte**  
EQUISTONE Partners