

**Philanthropie im Wandel:
Strategien für die Spender:innen von morgen**

**Alexander Schirm & Becky Ann Gilbert
19. Juni 2025**

Worüber sprechen wir heute?

Die Philanthrop:innen von morgen!

NextGen: Ein Begriff für eine neue Ära der Philanthropie und eine neue Kohorte von Philanthrop:innen. Bringt frische Ansätze und andere Denkweisen in die Welt des Gebens ein.

Geprägt durch junge, technologieaffine Menschen aus den Generationen der

- Millennials: 1981-1996
- Generation Z: 1997-ca. 2012

Aber auch durch

- Babyboomer: 1946-1964
- Gen X: 1965-1980

Ein Vermögenstransfer historischer Dimensionen

Bis 2033 werden Philanthrop:innen in Europa voraussichtlich Vermögen von über 6,6 Billionen CHF weitergeben.

Bis 2048 werden schätzungsweise global ca. 75,15 Billionen CHF generationenübergreifend übertragen.

Dabei werden 95 Prozent dieses Vermögens an Gen X (37 Prozent), Millennials (44 Prozent) und Gen Z (14 Prozent) gehen.

Die Folge: tiefgreifende Veränderungen in den Vermögensverhältnissen, den Erwartungen an gemeinnützige Organisationen und den bevorzugten Spendeninstrumenten.

Wie gut sind wir als NPOs darauf vorbereitet?



Was ist bei der „NextGen“ anders?

Die Methodik ihres Engagements unterscheidet sich grundlegend von der „traditionellen“ Philanthropie, die oft auf einfache Spenden und institutionelle Unterstützung fokussiert war.



Stattdessen stehen Wirkung, Nachhaltigkeit und aktive Beteiligung im Mittelpunkt ihres Handelns.

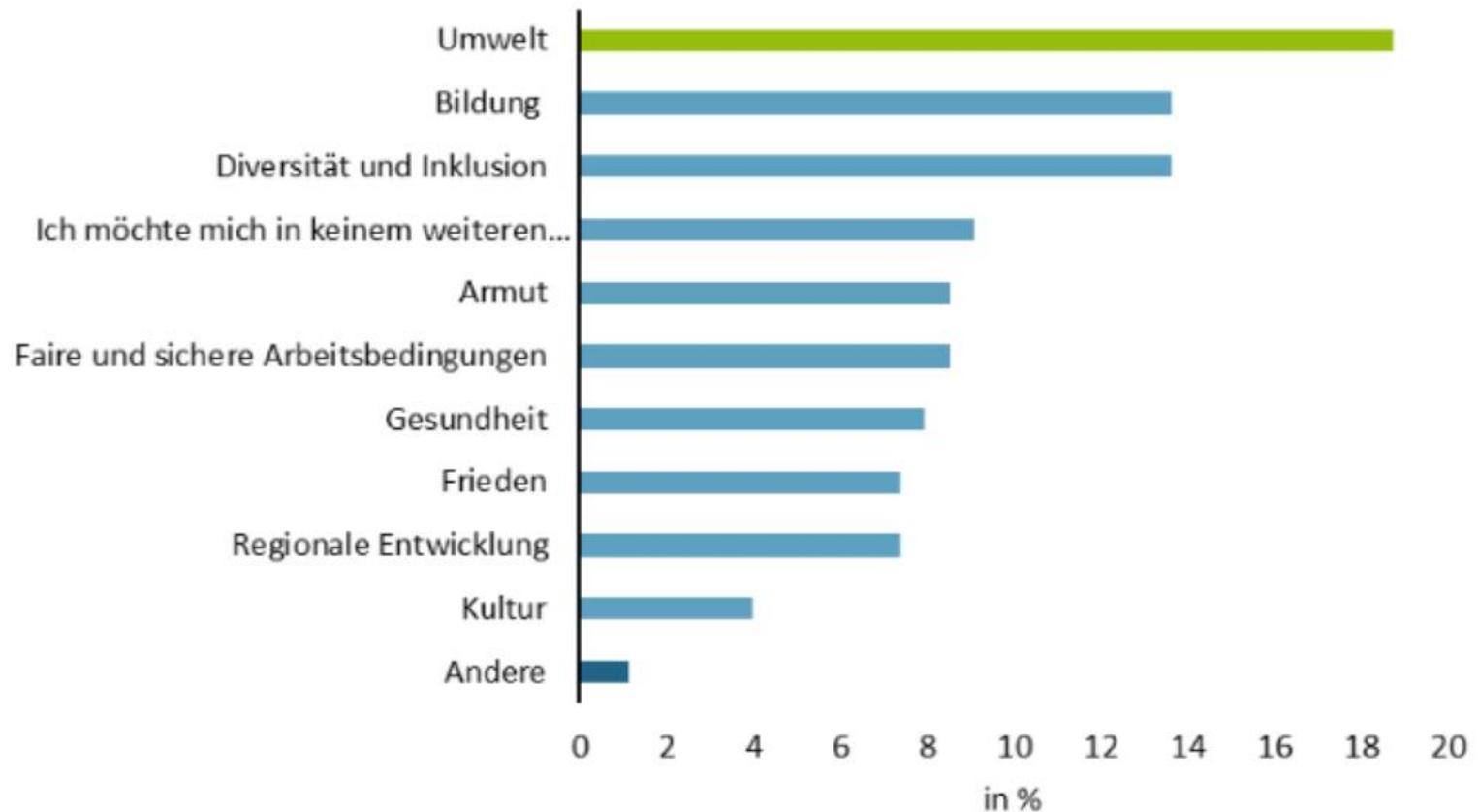
NextGens, Engagement, Vorgängergenerationen

NextGens respektieren das Engagement ihrer Eltern und Großeltern, möchten jedoch eigene Schwerpunkte setzen.

Viele NextGens nehmen aber Unterschiede in ihrer eigenen Philanthropie wahr:

- Andere Schwerpunkte: Umwelt / Klima
- Interesse an systemischer Veränderung und globalen gesellschaftlichen Themen
- Wunsch, ein strategischeres Engagement zu verfolgen ... nicht nur „einfach spenden“.

In welchen Wirkungsbereichen, in denen Sie sich noch nicht oder wenig engagieren, würden Sie sich in Zukunft gerne (mehr) engagieren?



Was ist mit NextGen als self-made „HNWI“?

HNWI = High Net Worth Individual, mit einem Vermögen \geq ca. 900.000 CHF*

Laut Capgemini (2024) gibt es 23 Mio. HNWI weltweit

- Anteil „self-made“ HNWI: ca. 60–70 %
- Anteil < 40 Jahre & self-made: Konservativ ca. 6–7 % $\rightarrow \approx$ 1,5 Mio. Personen

Geschätztes Vermögen der „self-made“ HNWI unter 40 liegt weltweit bei etwa 3,1 – 5,4 Billionen CHF

*(Anlagefähiges Vermögen: Bargeld, Aktien, Fonds, Unternehmensanteil, exkl. Hauptwohnsitz)

The Future is (a lot more) Female

Laut Capgemini werden Frauen bis 2035 einen signifikanten Anteil der bevorstehenden Vermögensübertragung erhalten.

Bis 2048 verfügen sie voraussichtlich über 56 % des übertragenen Vermögens, insgesamt ca. 42 Billionen CHF.

In USA wird 85 % des philanthropischen Engagements von Frauen initiiert oder beeinflusst.

Frauen geben häufiger zu Gunsten von Frauen & Mädchen, Gleichstellung, Rassengerechtigkeit. Sie fordern mehr Rechenschaftspflicht, Interaktion und partizipative Governance-Strukturen.

Das sagen Philanthropinnen Nadja and Antonia:

„Um eine dauerhafte Veränderung zu erreichen, müssen wir an andere denken.“



“Es ist sehr bereichernd, mit Menschen zusammenzukommen, die sich mit ihren Ideen für Kinder engagieren und damit ähnliche Werte und Ziele in ihrem Leben haben.“

Wichtigste Erkenntnisse unserer Philanthropie-Studie

- 100% der Teilnehmenden sind gemeinnützig engagiert.
- 75% zählen zu den Millennials (40 – 50 Jahre alt)
- 45 % sehen Wahrnehmung gesell. Engagements unsicher/negativ
- 75% engagieren sich mit regelmäßigen Spenden/als Fördermitglied
- 80% haben ihr Engagement in den letzten 10 Jahren gesteigert

Das sagt Allan, Philanthrop:

„Ich brauche keine Wertschätzung, was ich schon brauche, ist zu sehen, das eine NPO ihren Purpose und ihre Vision auslebt.
... Dafür mache ich das nicht.

... Auf eine bedeutende Spende möchte ich offen, ehrlich und direkt angesprochen werden.“

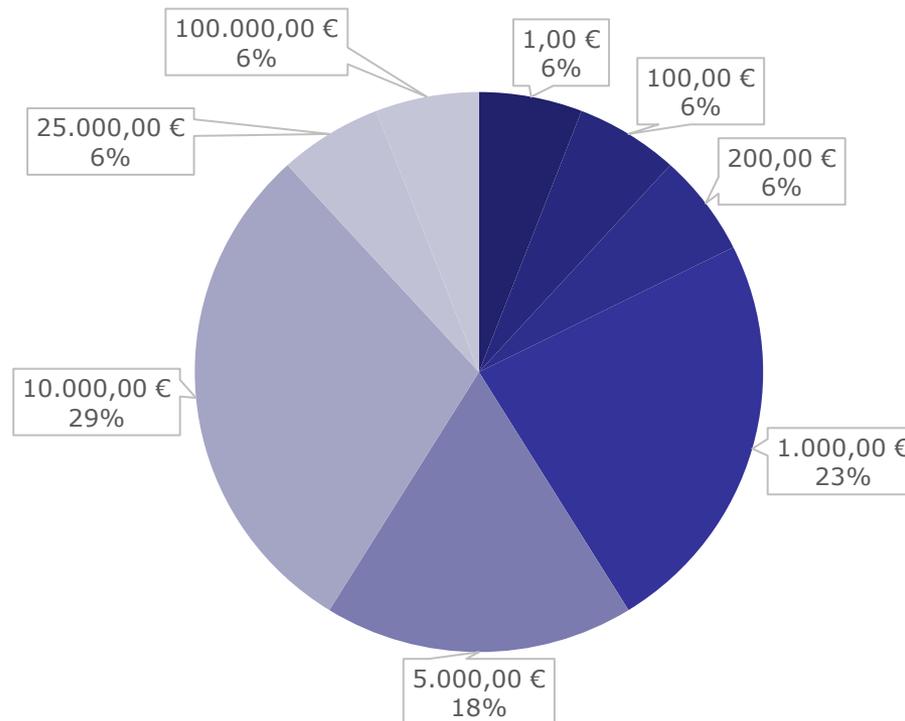
Wichtigste Erkenntnisse unserer Philanthropie-Studie

Bis zu welchem Betrag würden Sie eine Spende online, ohne persönliche Konsultation einer gemeinnützigen Organisation auslösen, sofern hinreichende Informationen vorhanden sind?



Wichtigste Erkenntnisse unserer Philanthropie-Studie

Wo beginnt aus Ihrer Sicht eine bedeutende Spende?



Wenn für 1/3 (Next-Gen)-Philanthropen bedeutende Spenden erst ab 10.000 beginnen (nicht das tatsächliche jährliche Engagement) und 50% gar bis zu diesem Betrag online ohne Konsultation der NPO solche Spenden auslösen:

Was bedeutet das aus eurer Sicht für die Ausrichtung unseres Großgönner:innen-Fundraisings?

Die Zukunft der Philanthropie:

Mehr Wert auf langfristige Wirkung, Transparenz und aktive Mitgestaltung als auf einmalige Spenden. Viele integrieren Philanthropie zudem in ihre Unternehmen.

Digital-First-Engagement:

Traditionelle Fundraising-Methoden verändern sich.

Organisationen müssen NextGen-Spender dort abholen, wo sie aktiv sind – zum Beispiel auf Social Media, mit KI-gestützten Tools und durch interaktive Storytelling-Formate.

Innovative Spendenstrukturen:

Von Donor-Advised Funds (DAFs) bis hin zu privaten Stiftungen: NextGen-Spender nutzen neue Wege des Gebens und legen dabei oft Wert auf mehr Privatsphäre und Kontrolle.

Diskussion

Wer sind Eure Philanthrop:innen und Spender:innen der Zukunft?

Welche Möglichkeiten für ihre Einbindung stellt Ihr Euch vor?

Wie würdet Ihr das umsetzen wollen?

Mögliche Formate für das NextGen-Fundraising

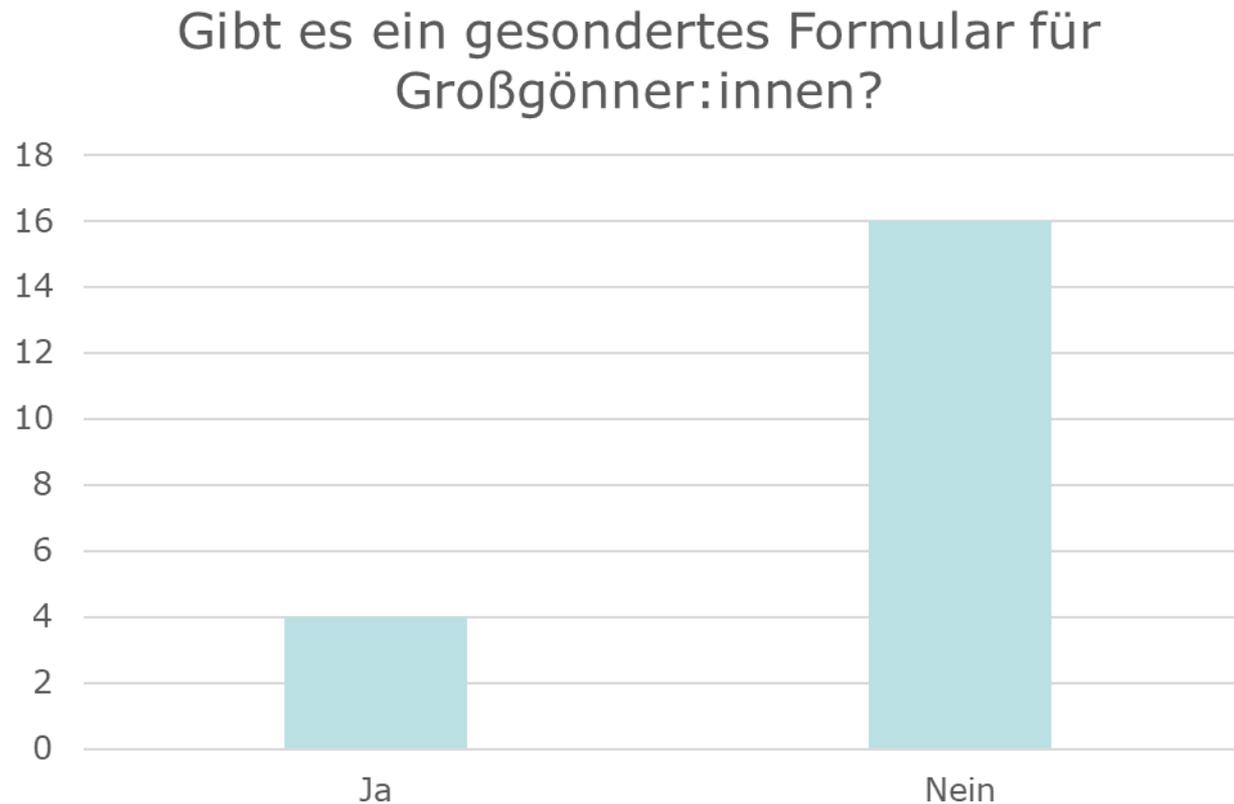
- Giving Circles, Giving Table
- Rolle von Peer-Gruppen & Influencern
- Digitale Plattformen und andere NextGen-freundliche Kommunikationsformen
- Instagram statt Jahresbericht?
- Podcast statt Postwurf?
- Venture-Philanthropie

Instrument 1: Digitale Spendenkommunikation

Wichtigste Erkenntnisse unserer Großspenden-Online-Benchmark-Studie

- 21 der größten NPOs in Deutschland
- Spendenvolumen: Zwischen 61-392 Millionen Euro p.a. (ca. 59,17 – 380,24 Mio. CHF)
- Benchmarking für Landingpages für Großgönner:innen

Wichtigste Erkenntnisse unserer Großspenden-Online-Benchmark-Studie



Wichtigste Erkenntnisse unserer Großspenden-Online-Benchmark-Studie

...**this** ...doesn't work. ...for Millennials...



Projekte entdecken

Spenden

Informieren



Spenden > Spenden, stiften und vererben > Großspende

Mit Großspenden nachhaltig helfen



iegen Ihnen
ie die Lebensqualität für
anzugehen und die dazu notwendigen langfristigen Veränderungen zu erreichen, braucht es großen

Einsatz.

besonders am Herzen? Möchten
nachhaltig verbessern? Um dieses große Ziel



Ihre Großspende bewegt



»Mit Visionären, die an einen Wandel glauben und ihn mitgestalten wollen, können wir nachhaltig viel erreichen.«

Großspenden helfen, das Ziel der zu verwirklichen: ganze Gesundheitssysteme verbessern! Dazu sind jedoch viele Schritte notwendig. Und große Veränderungen brauchen Zeit, Geduld und Ihre Spende, die alles erst ermöglicht.



Wenn Sie viel bewegen wollen und dazu die Mittel haben, beraten wir Sie als Großspenderin oder

Wichtigste Erkenntnisse unserer Großspenden-Online-Benchmark-Studie



[Über uns](#) ▾ [Unsere Arbeit](#) ▾ [Mitarbeiten](#) ▾ [Spenden](#) ▾ [Aktiv werden](#) ▾ [⌵](#)

Spendenbetrag

Meine Spende wird dort eingesetzt, wo Hilfe am dringendsten benötigt wird.

5000€



z. B. um das sterile Material für 1.110 Geburten zu finanzieren. Ohne dieses kommt es häufig zu gefährlichen Infektionen.

10000€



z. B. um 356 Kinder mit kalorienreicher Spezialpaste erfolgreich gegen Mangelernährung zu behandeln.

25000€



z. B. um Material und Medikamente für 147 Operationen bereitzustellen – überlebenswichtig nach Naturkatastrophen und bei Kriegen.

Wichtigste Erkenntnisse unserer Großspenden-Online-Benchmark-Studie

Was kosten Großprojekte?

Die Projekte, die wir dank Ihnen fördern, sind sehr unterschiedlich. Was finanziert werden muss, reicht vom Augenklinik-Betrieb bis hin zu großen Programmen, die eine Strukturverbesserung in der medizinischen Versorgung ganzer Regionen bewirken.

Hier haben wir ein paar Beispiele für Sie von Projekten, die in der Vergangenheit realisiert wurden. Um ähnliche zu finanzierende Posten könnte es auch in einem Großprojekt von Ihnen gehen:

315 tsd

315.000 Euro: Augenklinik-Betrieb zur Versorgung von 460.000 Patienten für ein ganzes Jahr mit über tausend Grauen-Star-OPs

750 tsd

750.000 Euro: Umbau und Ausstattung mehrerer Regelschulen für inklusiven Unterricht in einer ganzen Landesregion

1,5 Mio

1,5 Millionen: Infrastruktur und Schulung von Personal, um Prothesen für über 2.500 Kinder und Erwachsene herzustellen

3,5 Mio

3,5 Millionen Euro: Landesweiter Bau einer augenmedizinischen Infrastruktur samt Fachkräfteausbildung

Instrument 2: Giving Circle / NextGen Netzwerk

Beispiel: UNICEF NextGen Programm

Eine kuratierte Community junger vermögender
Philanthrop*innen

Bündelung von

- Mitgliedsbeiträge
- Co-Investments
- Persönliches Netzwerk

Das Ziel:

UNICEF-Programme zu finanzieren und sichtbar zu machen.

Instrument 3: Partnerschaftliche Formate

Beispiel: Giving Table

Der Giving Table ist ein besonderes Format - ein Raum für Austausch, gemeinsames Lernen und kollektives Handeln.

Engagierte Menschen kommen zusammen, um gemeinsam etwas zu bewegen.

Philanthrop:innen bringen ihre Perspektiven ein und stellen ausgewählte Projekte vor.

Gemeinsam wird entschieden, wo Unterstützung konkret etwas bewirken kann.

Weitere Ressourcen



Ergebnisse
unserer Studie



Philanthropie-
Potentiale ermitteln

Danke – Merci – Grazie – Grazia!

Alexander Schirm
Head of Consulting & Strategy NPO
alexander.schirm@sinnggeber.eu
T: + 49 40 822 114 200
M: + 49 172 310 5933

Becky Ann Gilbert CFRE
Senior Fundraising Consultant
becky.gilbert@sinnggeber.eu
M: + 49 1590 601 6823