Großspenden digital
Wie Plattformen Philanthropie neu vernetzen

November 2026

WIE GEMEINNÜTZIGE ORGANISATIONEN VON DIGITALEN GROSSSPENDEN-NETZWERKEN PROFITIEREN KÖNNEN

Bei unserem Lunch & Learn im November, dem virtuellen Wissensformat der Agentur Zielgenau, war Nicole Weyde, Mitbegründerin der Plattform bcause zu Gast.

Großspenden sind für viele gemeinnützige Organisationen ein wichtiger Baustein der Finanzierung und zugleich einer der anspruchsvollsten. Beziehungen zu Großspender:innen entstehen meist persönlich, über Empfehlungen und Netzwerke. Sie brauchen Zeit, Vertrauen und ein echtes Verständnis für die Motive der Gebenden.

Gleichzeitig wollen viele vermögende Menschen ihr Engagement bewusster gestalten: informiert entscheiden, strategisch planen und sich mit Gleichgesinnten austauschen. Digitale Plattformen machen Organisationen sichtbar, bündeln Informationen und schaffen eben diese Räume für Begegnung.



KI-generiert von Adobe Firefly

BCAUSE: EINE PLATTFORM FÜR GROSSSPENDEN

bcause ist eine digitale philanthropische Plattform mit dem Ziel, Großspenden über 10.000 Euro zu mobilisieren und Spender:innen mit gemeinnützigen Organisationen zu verbinden. Spender:innen verwalten dort ihre Portfolio-Präferenzen, also die Themen und Organisationen, die sie unterstützen möchten. Empfehlungen kommen aus der Community selbst. Seit der Gründung im Jahr 2021 sind bereits 33 Millionen Euro über die Plattform geflossen. Rund 7.000 Spender:innen sind registriert, auf der Plattform sind rund 530.000 Organisationen vertreten.

WAS BCAUSE ORGANISATIONEN BIETET

Sowohl Spender:innen als auch gemeinnützige Organisationen können sich auf bcause registrieren. Organisationen veröffentlichen Updates in einem Social Feed und präsentieren sich so potenziellen Großspender:innen. Das gilt auch für bestehende Vereine und Stiftungen.

Darüber hinaus haben Organisationen folgende Vorteile:

- Spenden können bereits gesammelt werden, bevor eine Organisation als gemeinnützig anerkannt ist.
- Über bcause können Spendenquittungen für 20 Länder ausgestellt werden. So lassen sich auch Großspender:innen im Ausland unkompliziert gewinnen.
- Auf Spenden über 10.000 Euro werden Zinsen von bis zu 2 Prozent gewährt.
- Organisationen können ihre eigenen Großspender:innen mit dem bcause-Netzwerk verbinden und haben mit dem „Club Neues Geben" ein neutrales Instrument, das sie ihren Fördernden an die Hand geben können.

CLUB NEUES GEBEN: PHILANTHROPIE IM AUSTAUSCH

Ein besonderer Baustein ist der „Club Neues Geben", ein Netzwerk von etwa 250 Großspender:innen. Der Club versteht sich selbst als Netzwerk von Philanthrop:innen, die sich für die wirkungsvolle Gestaltung der Gesellschaft und Austausch und neuen Ideen hierzu interessieren. Die Mitglieder treffen sich regelmäßig erhalten Impulse zu ausgewählten Themen und Raum für vertrauensvollen Austausch untereinander. Ziel ist es, Philanthropie zu stärken und neue Spendenmöglichkeiten zu schaffen. Die Entsprechung dieses Austauschformates sind die in den USA verbreiteten Donor Advised Funds. Ein Donor Advised Fund ist ein gesondert geführtes Konto bei einer gemeinnützigen Trägerorganisation. Sobald Spender:innen dort einzahlen, gehört das Geld rechtlich der Organisation, doch die Spendenden behalten ein Beratungsrecht darüber, an wen die Mittel ausgeschüttet und wie sie angelegt werden.

ERKENNTNIS 1: GROSSSPENDENDE SUCHEN GEMEINSCHAFT

Großspenden sind selten rein transaktional. Viele Gebende wollen dazulernen, Erfahrungen teilen und gemeinsam mehr bewirken. Formate wie Netzwerktreffen oder Masterclasses greifen dieses Bedürfnis auf. Für Organisationen heißt das: Wer Großspender:innen gewinnen und halten will, sollte nicht nur über Projekte informieren, sondern auch Anlässe für Austausch und Begegnung schaffen.

ERKENNTNIS 2: DER MULTIPLIKATOREFFEKT

Empfehlungen innerhalb einer Community können diese Wirkung verstärken: Wer überzeugt gibt, gibt seine Überzeugung häufig weiter.

WAS BEDEUTET DAS FÜR GEMEINNÜTZIGE ORGANISATIONEN?

- Präsenz prüfen: Ist die eigene Organisation bereits auf der Plattform gelistet, und ist das Profil aktuell?
- Sichtbar bleiben: Regelmäßige, wirkungsorientierte Updates helfen, das Interesse potenzieller Großspender:innen zu wecken.
- Beziehungen persönlich führen: Eine Plattform kann Kontakte anbahnen, die Betreuung von Großspender:innen bleibt Aufgabe der Organisation.
- Datenschutz klären: Vor einer Vernetzung eigener Spender:innen sollten Datenflüsse und Einwilligungen eindeutig geregelt sein.

Fazit: Großspenden brauchen Beziehung und gute Infrastruktur

Digitale Plattformen wie bcause machen Organisationen für Großspender:innen sichtbar, bündeln Informationen und schaffen neue Wege der Begegnung. Netzwerke wie der Club Neues Geben zeigen, dass viele Gebende Austausch und Gemeinschaft suchen.

Für gemeinnützige Organisationen liegt darin eine Chance: neue Kontakte zu gewinnen und bestehende Beziehungen zu vertiefen. Die Plattform ersetzt jedoch weder eine klare Großspenden-Strategie noch die persönliche, vertrauensvolle Beziehungsarbeit. Sie ergänzt sie.

ÜBER BCAUSE UND ZIELGENAU

bcause ist eine digitale Plattform für Großspenden, die seit 2021 Spender:innen und gemeinnützige Organisationen miteinander verbindet. Zielgenau und bcause unterstützen gemeinsam gemeinnützige Organisationen dabei, ihre Sichtbarkeit bei Großspender:innen zu stärken und digitale Kontakte in langfristige Förderbeziehungen zu verwandeln.

Mehr Impulse für Ihre Arbeit?

Abonnieren Sie den Zielgenau-Newsletter und bleiben Sie über aktuelle Entwicklungen im Fundraising auf dem Laufenden.

agentur-zielgenau.de/fundraising-agentur/aktuelles/#newsletter

Quellen

- bcause: Club Neues Geben, https://bcause.com/en/club-neues-geben (abgerufen am 23.11.2026)
- bcause: Website, Angabe „500k+" Organisationen, https://web.bcause.com/en/voucher-redirect (abgerufen am 23.11.2026)
- Donor-advised funds | Internal Revenue Service (Abruf am 23.11.2026)

Agentur Zielgenau GmbH
Hilpertstraße 27
64295 Darmstadt

Miriam Wagner Long
Telefon: 06151 – 13 65 18 – 2
miriam.w.long@agentur-zielgenau.de

agentur-zielgenau.de