

Webinar | 26.08.2025 | 11:00 - 12:00

# Die Digitale Fundraising Studie 2025

Mit Fundraising-Experte Jona Hölderle -  
Daten & Praxisimpulse





**Jona Hölderle**  
Fundraising-Experte



**Pia Pollinger**  
Public Relations  
Managerin bei RaiseNow



**Inga Hilbig**  
Head of Marketing bei  
RaiseNow



**Saleh Ahmed**  
Senior Data Engineer bei  
RaiseNow

# Agenda

- Die Studie im Überblick
  - Von den Daten in die Praxis
  - Und jetzt? Handlungsempfehlungen für dein Fundraising von Jona Hölderle & Inga Hilbig
  - FAQ
- 
- The bottom half of the slide features a decorative background with wavy, organic shapes in shades of orange and red. A solid red circle is positioned in the lower-left quadrant of this decorative area.

# Die Studie im Überblick

# Die Studie im Überblick

## Highlights :

- Spendenbeträge, Spendenvolumen & Transaktionen
- Mobile vs. Desktop & Bevorzugte Zahlungsmethoden
- Wiederkehrende Spenden & Saisonale Spendendynamiken

## Mit Beiträgen von :

- Jona Hölderle
- UNICEF Austria
- World Bicycle Relief uvm.

Jetzt kostenlos  
herunterladen!



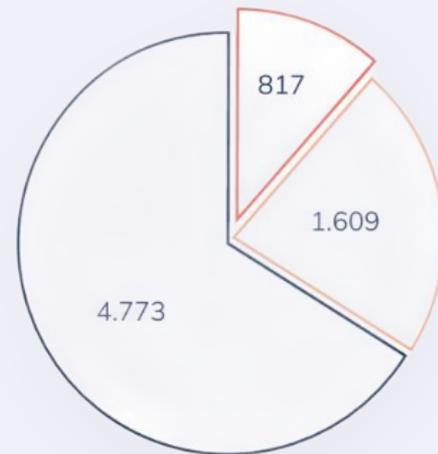
[https://www.raisenow.com/de-  
de/ressourcen/fundraising-studie/2025](https://www.raisenow.com/de/de/ressourcen/fundraising-studie/2025)



# Die Daten hinter der Studie

Die einbezogenen Organisationen mussten die folgenden Kriterien erfüllen:

- RaiseNow-Kunde zwischen dem **01.01.2023** und **31.12.2024**
- **Mindestens 75 registrierte Transaktionen pro Jahr** (also einzelne erhaltene Spenden) in 2023 und 2024



**7.194** Organisationen  
2023 & 2024

- Kleine Organisation
- Mittlere Organisation
- Grosse Organisation

# **Von den Daten in die Praxis mit Jona**

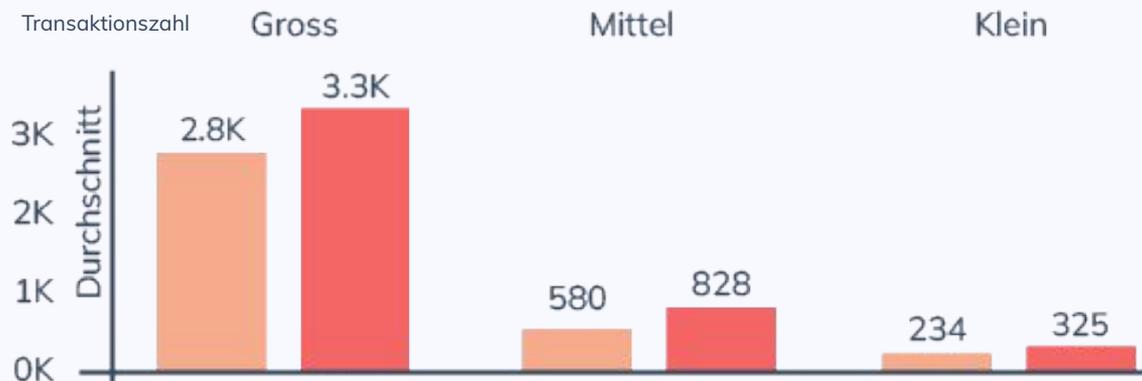
Erkenntnisse aus der Studie:

# Spendenbeträge sinken vor allem bei grossen NPOs:



Erkenntnisse aus der Studie:

## Aber: Die Anzahl der Spenden nimmt zu!



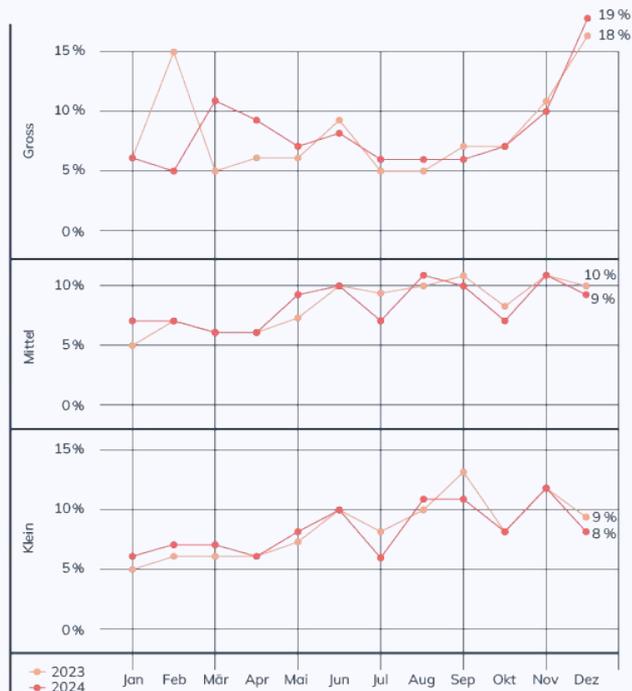


Steigende Transaktionszahlen  
& Sinkende Spendebeiträge

**Sinkende Spendenbeiträge können auch  
ein Zeichen für professionelleres  
Fundraising sein.  
Nur leider ist das nicht immer so.**

Erkenntnisse aus der Studie:

# An Weihnachten gewinnen die grossen Organisationen



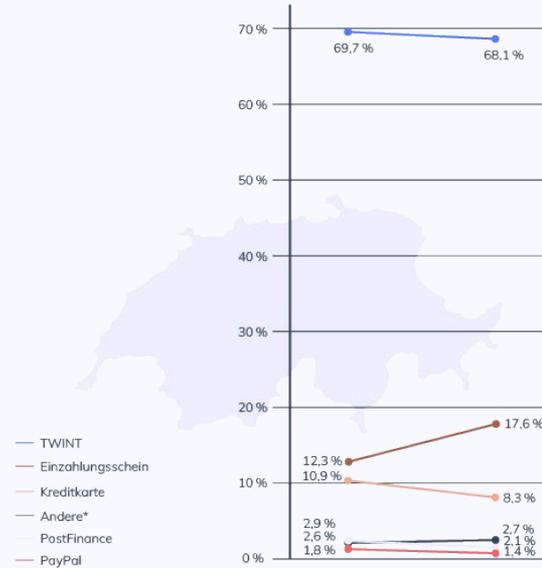
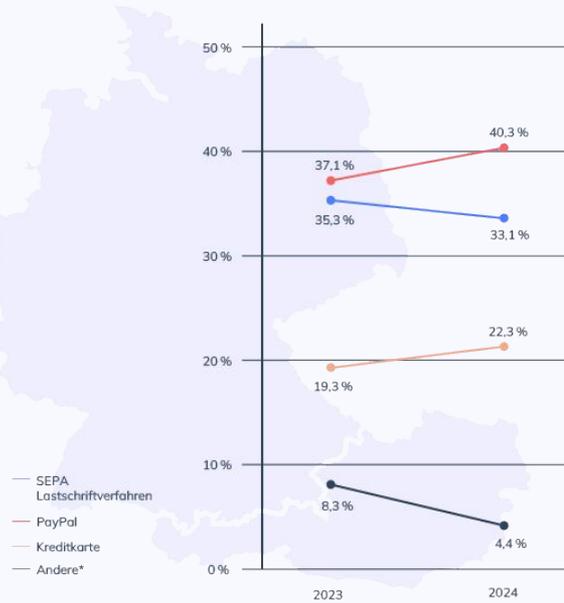


## Spendenhoch zum Jahresende

**Weihnachten ist der einzige allgemein funktionierende Anlass, an dem Menschen aktiv spenden. Aber: Nie ist die Konkurrenz unter Organisationen höher!**

Erkenntnisse aus der Studie:

# Trend: Schnelle Zahlungsmittel dominieren





## Beliebte Zahlungsmethoden beim Spenden

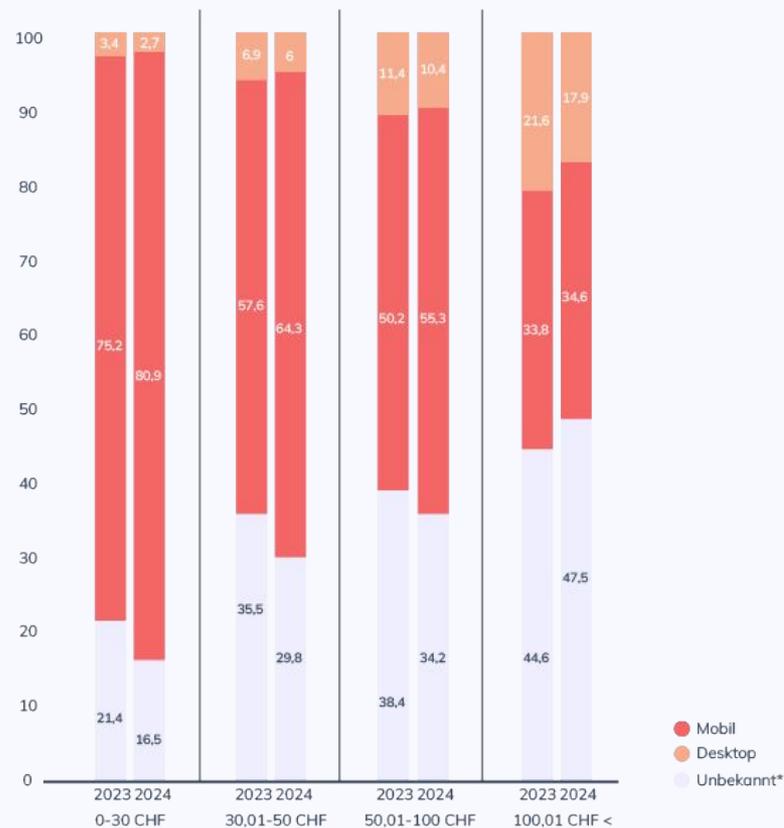
**Es einfach einfach machen. Der Kunde ist  
König. Der Wurm muss dem Fisch schmecken,  
nicht der Anglerin.**

**Wie wir es drehen und wenden. Der  
Spendenprozess darf das Spenden nicht  
behindern!**

Erkenntnisse aus der Studie:

**Kleine Spenden =  
kleine Devices.**

**Grosse Spenden =  
grosse Devices.**





## Mobile vs. Desktop

**Die Freizeitliche Nutzung  
des Internets ist fast nur  
noch mobil. Wenn Spenden  
keine Arbeit sein soll, muss  
es mobil funktionieren!**

# Und jetzt?

Handlungsempfehlungen für dein Fundraising

Empfehlung I

**Passives Online-Fundraising alleine  
funktioniert nicht mehr.**

## Empfehlung II

**Beziehung schlägt Conversion –  
langfristige Bindung wird zum  
Wettbewerbsvorteil.**

Empfehlung III

**Neuspendengewinnung  
braucht  
Professionalisierung!**

### Empfehlung III

**Testen schlägt Bauchgefühl –  
datenbasierte Optimierung ist Pflicht,  
nicht Kür.**

