

**Legacy
Futures**

Smee&Ford

Deutsches Legacy Insight Programm

Erbschaftsspenden verstehen
und steigern 2026



Warum wir dieses Programm ins Leben gerufen haben – und warum wir weitermachen...

Erbschaftsspenden sind eine leise, aber kraftvolle Form des Gebens. Oft noch nicht im Zentrum vieler Fundraisingprogramme, ermöglichen sie zentrale Arbeit von NGOs: Sie finanzieren Rettungseinsätze, fördern lebensrettende Forschung, schützen bedrohte Tierarten und unterstützen den Klimaschutz – für uns und kommende Generationen.

Angesichts der größten Vermögensübertragung in der Geschichte war der Zeitpunkt nie besser, um Nachlassfundraising in den Fokus zu rücken – und gezielt zu investieren.

Deshalb haben wir das Deutsche Legacy Insight Programm gestartet: um NGOs in Deutschland fundierte Daten, strategische Orientierung und praxisnahe Werkzeuge an die Hand zu geben, um diesen Bereich professionell weiterzuentwickeln.

Die Resonanz im ersten Jahr war groß, der Bedarf klar. Darum setzen wir das Programm 2026 fort – mit neuen Daten, vertieften Analysen und mehr Raum für Austausch.

Unser Ziel: Fundraiser:innen und Entscheider:innen stärken – mit Erkenntnissen, die Wirkung entfalten. Denn wer den Erbschaftsmarkt versteht, kann Zukunft gestalten.

Wir freuen uns, im zweiten Jahr noch mehr Organisationen auf diesem Weg zu begleiten. Wie genau – das zeigen wir auf den nächsten Seiten.



Unser Ziel: Fundraiser:innen und Entscheider:innen stärken – mit Erkenntnissen, die Wirkung entfalten. Denn wer den Erbschaftsmarkt versteht, kann Zukunft gestalten.

Ashley Rowthorn
Executive Director - Charity Division
Legacy Futures | Smee & Ford

Potenziale von Erbschaftsspenden in Deutschland begreifen und nutzen

Erbschaftsspenden bieten enormes Potenzial für gemeinnützige Organisationen in Deutschland. Die alternde Bevölkerung und steigende Kinderlosigkeit werden in Zukunft zu einem Anstieg von Erbschaftsspenden führen.

Rund 19,3 Millionen Deutsche sind mittlerweile 65 Jahre oder älter. Die Sterberate wird ihren Höhepunkt im Jahr 2053 mit 1.010.000 Todesfällen jährlich erreichen, was eine Zunahme von 18 % bedeutet. Der Anteil der Babyboomer an den Todesfällen wird bis 2043 von heute 28 % auf 68 % steigen. Diese demografischen Veränderungen haben erhebliche Auswirkungen auf das Erbschaftsfundraising.

Darüber hinaus können Babyboomer mehr Vermögen vererben als frühere Generationen und zeigt sich bei ihnen eine wachsende Bereitschaft, gemeinnützige Organisationen mit einer Testamentsspende zu unterstützen.

Legacy Futures prognostiziert, dass bis 2050 Vermögen von über 6 Billionen Euro vererbt werden.

Demografische Entwicklungen wie die alternde Bevölkerung, die steigende Sterblichkeitsrate, mehr Kinderlosigkeit im höheren Alter und die Offenheit der Babyboomer für Erbschaftsspenden bieten Organisationen Chancen, ihre Einnahmen aus Nachlässen zu steigern.



Stabiles Wachstum des deutschen Erbschaftsspendenmarkts

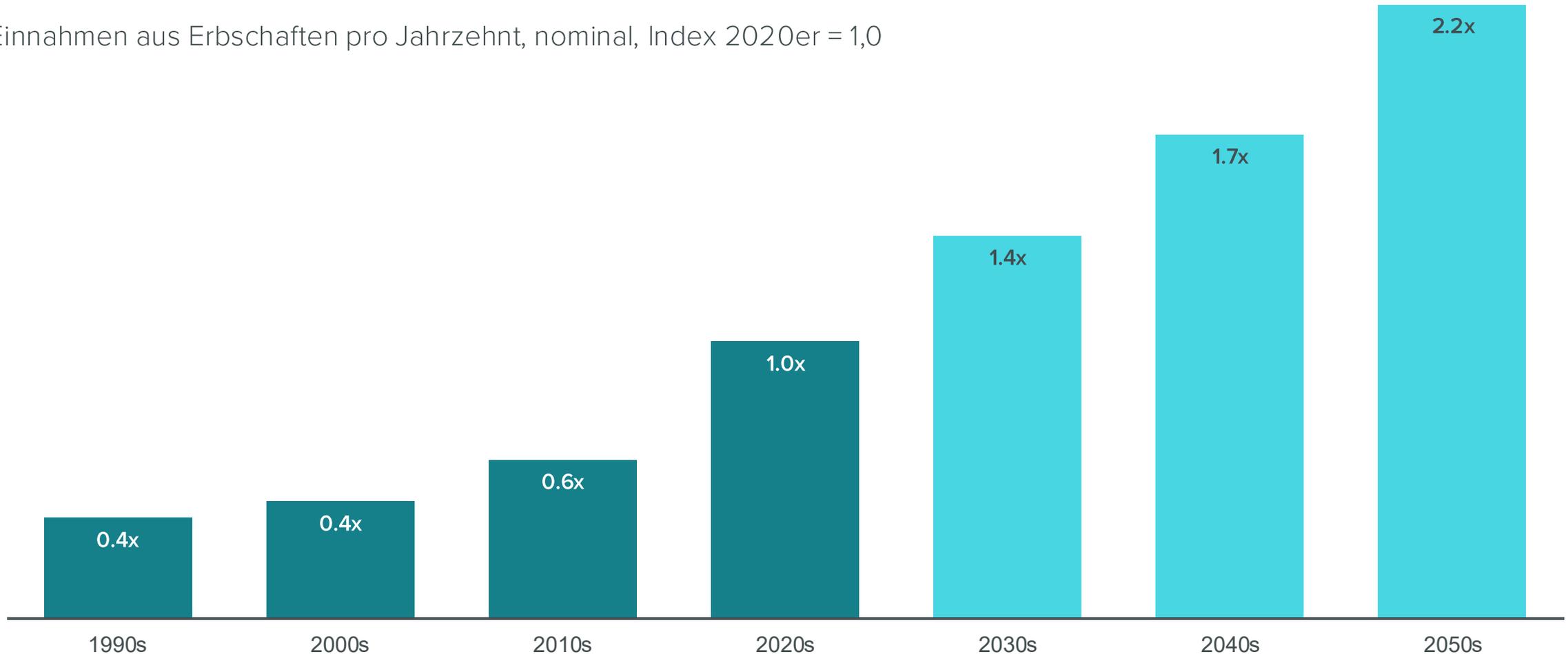


4,7 %

durchschnittliches
jährliches Wachstum
2019–2024

Erbschaftseinnahmen verdoppeln sich bis 2050

Einnahmen aus Erbschaften pro Jahrzehnt, nominal, Index 2020er = 1,0



Daten erheben, verstehen und strategisch nutzen

Fundierte Kenntnisse über den Erbschaftsspendenmarkt sowie über eigene Potenziale sind entscheidend für die strategische Ausrichtung jedes Fundraisingprogramms.

Im Vergleich zu anderen europäischen Märkten ist die Datenverfügbarkeit im deutschen Erbschaftsspendenmarkt bislang begrenzt. Das erschwert es Organisationen, ihre aktuelle Marktposition und Potenziale realistisch einzuschätzen.

Unser Gruppenprojekt hilft, diese Informationslücken zu schließen. Wir unterstützen Organisationen gezielt dabei, sektorspezifische Daten zu analysieren und in den eigenen Kontext einzuordnen.

Auf dieser Basis können teilnehmende Organisationen fundierte Entscheidungen treffen, Business Cases entwickelt sowie Nachlassprogramme und Fundraising-Strategien gezielt weiterentwickelt werden.



Das Programm bietet eine einzigartige Kombination aus Daten, Praxiswissen und strategischem Denken. Es schafft Raum für Reflexion, Austausch und konkrete Entwicklungsschritte. Wer Erbschaftsfundraising ernsthaft angehen will, findet hier eine wertvolle Grundlage. In Zeiten, in denen nachhaltige Finanzierungsquellen immer wichtiger werden, ist das Legacy Insights Programm eine lohnende Investition.

Lisa Tembrink-Sorino
WWF

Daten teilen. Wirkung steigern. Im Netzwerk mit NGOs



Wir freuen uns, dieses Netzwerk von NGOs in diesem Jahr mit datenbasierten Erkenntnissen und fundierten Analysen zu unterstützen.

Deutsches Legacy Insight 2026

Nach dem erfolgreichen Start setzen wir das Programm 2026 fort – erneut mit vierteljährlichen Forschungsphasen und Workshops.

Das strukturierte Vorgehen ermöglicht eine schrittweise Datenerhebung und zeigt konkrete Wege auf, wie Erkenntnisse strategisch umgesetzt werden können.



Das Programm hat uns geholfen, unsere eigene Datenlage kritisch zu hinterfragen. Datenanalysen sind eine wertvolle Basis für Gespräche mit internen Stakeholdern. Für Organisationen, die ihr Erbschaftsfundraising strategisch weiterentwickeln wollen, ist das eine wichtige Grundlage.

Sandra Lüderitz-Korte
Amnesty International



Unser Angebot: Marktanalysen, Benchmarks und Workshops

Legacy Futures unterstützt deutsche NGOs mit einem einjährigen Programm, das sich auf datengestützte Erkenntnisse konzentriert.

Es hilft teilnehmenden Organisationen, ihr Erbschaftsfundraising strategisch und nachhaltig weiterzuentwickeln.

Marktanalyse

Die neuesten Prognosen, Trends und Vorhersagen für den Erbschaftsmarkt und deren Relevanz für deutsche Organisationen.

Benchmarking

Interaktive Dashboards, die helfen, den Erbschaftsmarkt zu verstehen und die eigene Leistung zu analysieren und im Vergleich mit anderen Organisationen einzuordnen

Online workshops

Unsere interaktiven Sessions bieten Raum für Fragen zu den Ergebnissen des Programms, Einblicke in aktuelle Trends, Best Practices aus anderen Märkten sowie praktische Tools für das Erbschaftsmarketing.



Online Kick-off

Programmüberblick und Zielsetzung

Einführung in Struktur, Inhalte und Nutzen des Jahresprogramms.

Teamvorstellung

Unsere Expert:innen stellen sich und ihre Rollen vor.

Rückblick auf bisherige Ergebnisse

Was wir bereits über den deutschen Erbschaftsspendenmarkt wissen – inklusive Key Driver und Entwicklungen.

Internationale Perspektiven

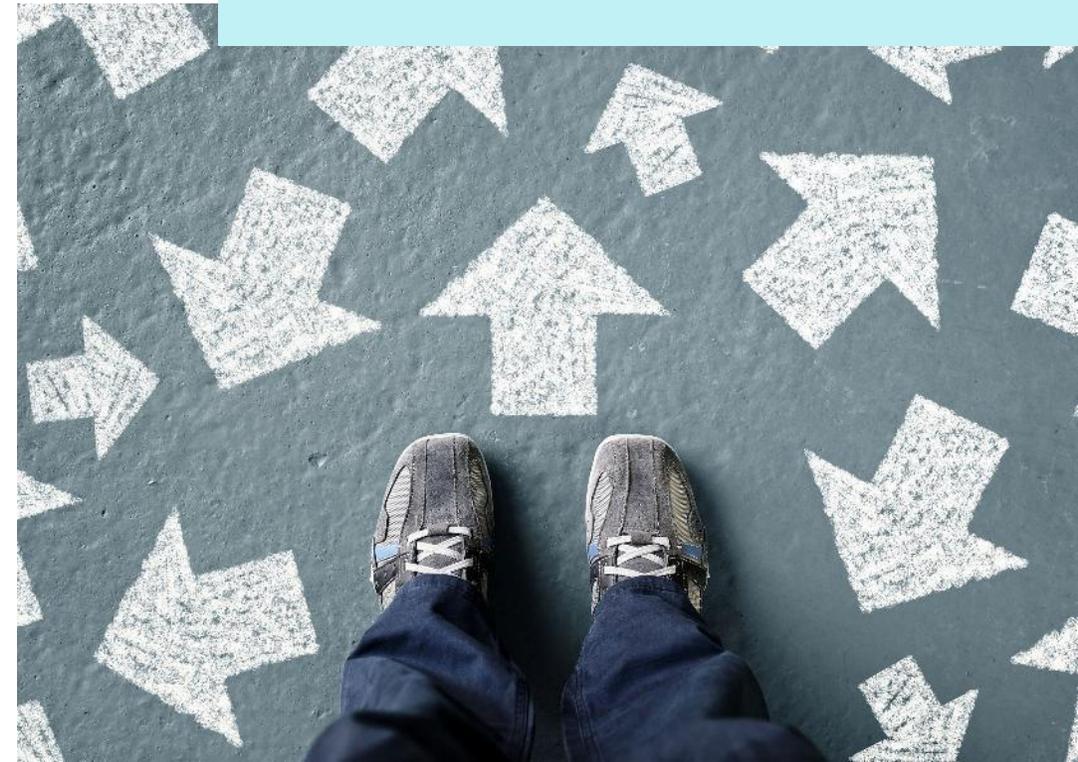
Einblicke in Forschungsergebnisse aus anderen Ländern und deren Relevanz für den deutschen Markt.

Marktforschungsstudie 2026

Vorstellung des Studiendesigns und Möglichkeit zur Mitgestaltung von Themenschwerpunkten.

PHASE 1 - FEBRUAR 2026

Der Auftakt zum Legacy Insight 2026 – gemeinsam starten wir mit Einblicken, Rückblicken und Beteiligungsmöglichkeiten.



Ergebnisse der Marktforschungsstudie und Marktprognose

Präsentation der Studienergebnisse

Einblicke, wie ältere Zielgruppen über das Vererben an gemeinnützige Organisationen denken. Welche Muster zeigen sich? Welche Trends lassen sich erkennen?

Diskussion und Reflexion

Gemeinsame Analyse der Studienergebnisse und Ableitung konkreter Impulse für das eigene Nachlassmarketing.

Langfristige Marktprognose

Vorstellung der erwarteten Entwicklungen im deutschen Erbschaftsspendenmarkt – basierend auf den neusten Daten.

Alle Präsentationen und die schriftliche Zusammenfassung der Ergebnisse der Marktforschungsstudie werden nach dem Workshop bereitgestellt.

PHASE 2 - MAI 2026

Wie entwickelt sich der Markt? Und was bewegt Menschen dazu, gemeinnützig zu vererben? Zwei Blickwinkel, ein Ziel: fundiertes Wissen für wirkungsvolles Erbschaftsfundraising.



Benchmark der Einnahmen aus Erbschaftsspenden

Gesamtergebnisse der teilnehmenden Organisationen

Detaillierte Einblicke in die Leistungen der teilnehmenden Organisationen und eine differenzierte Einordnung der eigenen Position. Aufgeschlüsselt nach Formen der Erbschaftsspenden (Nachlässe, Vermächtnisse), Anzahl der Begünstigten, Durchschnittswerte u. v. m.

Gemeinsame Reflexion

Diskussion und Einschätzung der Ergebnisse im Austausch mit anderen Organisationen.

Internationale Erkenntnisse

Forschungsbasierte Einblicke aus anderen europäischen Ländern und übertragbare Learnings für den deutschen Markt.

Digitales Dashboard zu Ergebnissen

Zugang zu einem individuellen Dashboard mit allen Ergebnissen des Benchmarks..

PHASE 3 - OKTOBER 2026

Zahlen im Vergleich: Orientierung durch gemeinsame Auswertung.



Benchmark Nachlassmarketing

Benchmark-Ergebnisse

Detaillierte Analyse zentraler Kennzahlen zu Marketing- und Fundraisingaktivitäten – etwa Ausgaben, Personalkosten oder Anzahl der Nachlass-Leads.

Marketing-Insights

Erfolgreiche Fundraising-Strategien aus anderen Märkten (z. B. dem Vereinigten Königreich). Herausarbeiten von Unterschieden und Gemeinsamkeiten.

Expertentipps

Best Practices für Optimierung des Nachlassmarketings.

Digitales Dashboard zu Ergebnissen

Zugang zu einem individuellen Dashboard mit allen Ergebnissen des Benchmarks.

Alle teilnehmenden Organisationen erhalten einen individuellen Abschlussbericht, der auf ihre Performance eingeht und eine Management-Zusammenfassung.

PHASE 4 – NOVEMBER 2026

Alle teilnehmenden Organisationen erhalten einen individuellen Abschlussbericht, der auf ihre Performance eingeht und eine Management-Zusammenfassung.



Was bringt Ihnen die Teilnahme konkret?

Am Ende des Programms verfügen Sie über fundierte Marktdaten, individuelle Benchmarks und konkrete Handlungsempfehlungen für Ihr Erbschaftsfundraising.

Sie werden in der Lage sein, Ihre Fundraisingstrategie evidenzbasiert weiterzuentwickeln – mit einem klaren Blick auf Trends, Zielgruppen und die eigene Position im Markt.

Das gesamte Angebot beinhaltet

- 4 Online-Workshops mit aktuellen Forschungsergebnissen & Strategietipps
- Interaktive Dashboards zur eigenen Marktposition
- Marktforschungsstudie zu Nachlassspenden & Kommunikation
- 2 individuelle Benchmark-Analysen (Einnahmen & Marketing)
- Abschlussbericht mit allen zentralen Erkenntnissen
- **Neu 2026:** Personalisierter Ergebnisbericht für Ihre Organisation

Das Programm wird überwiegend auf Deutsch durchgeführt. Einige Teile der Präsentationen werden in Englisch sein. Der Inhalt und die Berichte werden auf Deutsch bereitgestellt.

Melden Sie Ihre Teilnahme bis zum 15. Dezember 2025 an

Kosten 2026 : 4.900 €*

* Legacy Futures ist eine in Großbritannien ansässige Organisation, dies bedeutet, dass die Mehrwertsteuer umgelegt wird.



Die Teilnahme lohnt sich! Das Programm zeigt eindrücklich, wie viel Potenzial in den eigenen Daten steckt. Wer sie gut aufbereitet und klug nutzt, gewinnt wertvolle Erkenntnisse für die eigene Arbeit. Auch wenn wir Fundraiser oft stärker im direkten Kontakt mit Menschen denken: Diese analytische Seite gehört genauso zu unserem Wirken.

Imke Spannuth
Don Bosco Mondo

Wir freuen uns auf Ihre Rückmeldung

Wenn Sie dem Deutschen Legacy Insight Programm beitreten möchten oder Fragen haben, wenden Sie sich bitte an Lena Vizy.



Lena Vizy

Senior Consultant Europe

Lena.vizy@legacyfutures.com

Legacy Futures | Smee & Ford
Floor 5, Aldgate Tower,
2 Leman Street,
London, England, E1 8FA

E hello@legacyfutures.com
W legacyfutures.com
T 0203 488 0200



Connect with us



Beilage 1: Datensicherheit und Weitergabe von Erkenntnissen

- Alle Daten werden über gesicherte Formulare erfasst. Die Untersuchungsergebnisse werden ausschließlich innerhalb der teilnehmenden Organisationen geteilt.
- Marketing- und Fundraisingdaten werden anonymisiert innerhalb der Gruppe geteilt und können keine Rückschlüsse auf einzelne Organisationen geben.
- Wir arbeiten im Auftrag der teilnehmenden Organisationen: Legacy Futures wird keine Daten einzelner Organisationen für andere Projekte nutzen.
- Es gibt eine Lenkungsgruppe aus den teilnehmenden Organisationen, mit der wir uns bei wichtigen Fragen abstimmen können, um zeitnah Feedback und Input zu erhalten.

Beilage 2: Erforderliche Daten der teilnehmenden Organisationen

Einkommensdaten - Frist: Juni 2026

Erfassung der folgenden Kennzahlen für das Vorjahr und die letzten 5 Jahre (falls verfügbar).

- Einnahmen aus Erbschaftsspenden (einschließlich 2025)
- Anzahl der Erbschaften und Vermächtnisse
- Nachlässe nach Geschlecht
- Nachlässe nach Alter zum Todeszeitpunkt
- Einnahmen nach Größe Erbschaft
- Anzahl der Mitbegünstigten
- Einnahmen und Größe nach Beziehung zum Erblasser
- Einnahmen nach Form des Testaments (handschriftliches oder notarielles Testament)
- Anzahl Testamentsvollstreckungen

Marketingdaten - Frist: Juni 2026

Erfassung der folgenden Kennzahlen für das Vorjahr und die letzten 3 Jahre (falls verfügbar).

- Gesamtausgaben Fundraising und Kommunikation (allgemein)
- Gesamtausgaben für Nachlassfundraising und -marketing
- Gesamtzahl der aktiven Spender:Innen zum 31. Dezember
- Fundraising - und Kommunikationspersonals (FTE)
- Nachlassfundraisingpersonal (FTE)
- Liste der (Nachlass-) Aktivitäten und Bewertung ihres Erfolgs
- Anzahl der Interessierten
- Anzahl der Zusagen
- Besucher der eigenen Nachlass-Website
- Ratgeber-Anfragen im Jahr 2025

Wir helfen Organisationen, ihr
Potenzial bei Erbschaftsspenden
voll auszuschöpfen



**Legacy
Futures**

Smee&Ford

Strategische Herausforderungen im Nachlass- und In-Memory Fundraising erfolgreich meistern

Für Organisationen jeder Entwicklungsstufe



Research & Forecasting

Wir analysieren Märkte, entwickeln Einkommensprognosen und bieten individuelle Forecasts



Legacy & In-Memory Strategy

Wir entwickeln maßgeschneiderte und erfolgreiche Strategien für Nachlassfundraising und Trauerspenden



Creative Propositions

Wir entwerfen strategisches Messaging, das wirkungsvoll zum gemeinnützigen Vererben anregt



Journey Planning

Vom ersten Kontakt bis zum Erhalt des Erbes: Wir entwickeln Journeys für den gesamten Zyklus der Erbschaftsspenden



Culture Building

Wir helfen Ihnen, Wissen und Rückhalt in allen Bereichen Ihrer Organisation aufzubauen.



Learning Together

Wir bieten Ihnen durch Training, Masterclasses und Mentoring die nötigen Werkzeuge für den Erfolg