Schule der
Philanthropie

Vermögen und Philanthropie

© Michael Gizicki

Whitepaper

Jänner 2026



© Michael Gizicki

Vermögen ist in Österreich keine Randerscheinung – Philanthropie auch nicht

Hunderttausende Menschen in Österreich verfügen über substanzielle Vermögen. In den kommenden Jahrzehnten wird eine historisch beispiellose Summe vererbt werden. Gleichzeitig zeigen Studien: Viele Vermögende wissen nicht genau, wie sie ihre Ressourcen strategisch und wirksam einsetzen können.

Dabei ist Philanthropie in Österreich längst Realität – auch wenn sie nicht immer öffentlich sichtbar wird.



Menschen spenden großzügig, gründen Stiftungen, engagieren sich in ihrer Region. Doch oft geschieht das situativ, ohne langfristige Strategie, ohne klares Bild der eigenen Wirkung.

Was fehlt, ist nicht der Wille zu helfen. Was fehlt, ist Orientierung: Wie finde ich ein Thema, das zu meinen Werten passt? Welche Organisationen arbeiten wirklich effektiv? Und wie setze ich mein Vermögen so ein, dass es nachhaltig wirkt – nicht nur finanziell, sondern auch persönlich erfüllend?

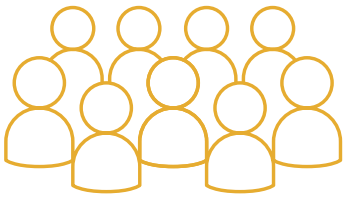
Dieses Whitepaper bietet fundierte Einblicke in die Realität von Vermögen und Philanthropie in Österreich. Sie lesen zwei ausführliche Geschichten von Menschen mit sehr unterschiedlichen Hintergründen: Eine erfolgreiche Unternehmerin mit Fluchterfahrung, die eine internationale Stiftung aufgebaut hat. Und einen langjährigen Geschäftsführer aus ärmlichen Verhältnissen, der durch persönliches Engagement und Netzwerke wirkt.

Beide zeigen, dass es viele richtige Wege gibt – und dass der eigene Weg Zeit und Reflexion braucht.

Philip Auinger | Initiator und Leiter
Schule der Philanthropie

Einblicke in Vermögen und Philanthropie in Österreich

Etwa **300.000 Personen**
haben ein Vermögen von über 1 Million Euro, der Großteil davon lebt in Wien.
Quelle: Global Wealth Report



Österreich hat eine der höchsten Vermögensungleichheiten in der Eurozone: das reichste 1% der österreichischen Haushalte besitzt etwa **40%** des Nettovermögens.
Quelle: ÖNB



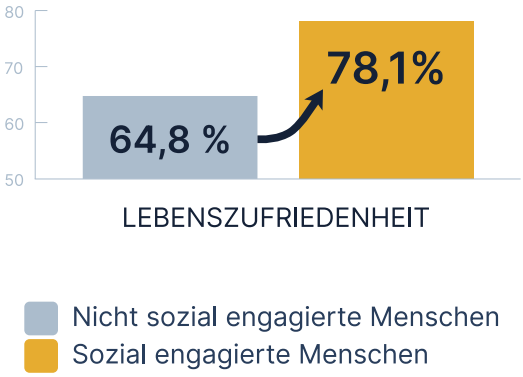
600.000.000.000 Euro
In den nächsten 30 Jahren werden etwa 600 Mrd. Euro vererbt.
Quelle: Momentum Institut

25% der HNWI (High Net Wealth Individuals) empfinden ihr Vermögen auch als emotionale Last (Schuld, Isolation, Angst).
Quelle: LGT



Im Schnitt sind **78,1%** der sozial engagierten Menschen mit ihrem Leben zufrieden. Nicht sozial engagierte nur zu **64,8%**.

Quelle: Marketagent



Etwa **79% der Bevölkerung** **spendet**, mit einem Gesamtjahresaufkommen von etwa 1,07 Mrd. Euro. Die beliebtesten Spendenzwecke sind Tiere, Kinder sowie Katastrophenhilfe (Inland).

Quelle: Fundraising-Verband

48,2 % der Bevölkerung ab 15 Jahren leisten freiwillige, unbezahlte Tätigkeiten für Gemeinwohl und andere Menschen.

Quelle: Statistik Austria

Es gibt aktuell **767** gemeinnützige Stiftungen. Die beliebtesten Stiftungszwecke sind Soziale Dienste, Bildung und Forschung, sowie Kultur, Sport und Erholung.

Quelle: Verband für gemeinnütziges Stiften



Prägende Kindheitserfahrungen

Samira Rauter hat gemeinsam mit ihrem Mann die People Share Privatstiftung gegründet. Sie hat auch in Wien das Haus der Philanthropie ins Leben gerufen, wo verschiedene NGOs nebeneinander und miteinander arbeiten, um Wirkung zu erzielen.

Schule der Philanthropie (SdP): Du wurdest im Iran geboren, was hat dich nach Wien geführt?

Samira Rauter (SR): Ich bin 1979 geboren, im Jahr der islamischen Revolution. Wer sich mit dieser Zeit beschäftigt, weiß, dass sich ein Land innerhalb kürzester Zeit komplett verändern kann. Der Iran war davor sehr offen, und dann kam dieser massive Umbruch. Besonders für Frauenrechte und generell für Minderheitenrechte bedeutete das extreme Rückschritte. Das ist für mich Teil meiner Lebensaufgabe geworden, weil es ein Erbe ist, das man mitnimmt. Auch wenn man ein Land verlässt, trägt man es in sich. Ich bin zwar Österreicherin, aber im Herzen natürlich auch Iranerin. Dieses Spannungsfeld zwischen zwei Welten prägt einen sehr.

SdP: Ihr seid als Familie geflüchtet. Wie früh hat das begonnen?

SR: Wir sind nicht auf normalem Weg geflüchtet, nicht einfach ins Flugzeug gestiegen. Wir sind über verschiedenste Fluchtrouten geflohen, auch über die Wüste, gemeinsam mit meinen Geschwistern. Ich war vier Jahre alt. Lange konnte ich mich nicht bewusst daran erinnern. Ich wusste aber immer, dass da etwas ist, das mich unbewusst blockiert. Ich habe das viele Jahre später aufgearbeitet und nach und nach sind Erinnerungen zurückgekommen. Dabei habe ich auch verstanden, warum gewisse Entscheidungen in meinem Leben nicht geplant oder rational waren, sondern stark von diesen frühen Erfahrungen beeinflusst wurden.

SdP: Eine dieser Entscheidungen war dein Studium.

SR: Ja. Die Entscheidung, Jura zu studieren, war sehr intuitiv. Mein Ziel war es schon in jungen Jahren, zu UNHCR zu gehen und in der Flüchtlingshilfe zu arbeiten. Das war kein rationaler Karriereplan, sondern ein innerer Antrieb. In meiner Familie wurde darüber wenig gesprochen, aber dieses Gefühl war immer da: Das ist mein Weg.

SdP: Heute bist du gemeinsam mit deinem Mann sehr erfolgreich im Immobilienbereich. Wann kam der Moment, in dem aus diesem inneren Antrieb konkrete Philanthropie wurde?

SR: Mein Mann ist seit vielen Jahren im Immobiliengeschäft tätig, vor allem im Wohnbau. Ich habe während des Studiums im Familienunternehmen mitgearbeitet und gleichzeitig versucht, Richtung UN zu gehen. Irgendwann habe ich gemerkt, dass die Werte, die ich mir dort erhofft hatte, sich für mich nicht in der Form bewahrheitet haben. Parallel dazu haben mein Mann und ich begonnen, uns ehrlich zu fragen: Wenn wir gezielt helfen wollen, wie wollen wir das machen? Wir sind privilegiert, aber dieses Privileg ist uns nicht vererbt worden, wir haben es uns selbst erarbeitet. Und gerade deshalb war dieser starke Drang da, etwas zurückzugeben und weiterzugeben.



Samira Rauter

SdP: Wie seid ihr diesen Prozess angegangen?

SR: Zunächst sehr unstrukturiert. Wir haben partiell gespendet, auch an große Organisationen, die wichtige Arbeit leisten. Gleichzeitig ist der Wunsch immer stärker geworden, selbst zu verstehen, wo unser Geld hingeht und welche Wirkung es entfaltet. Wir wollten die Wirkung maximieren, also dass so viel wie möglich von einem Euro dort ankommt, wo er gebraucht wird. Dafür haben wir uns bewusst Zeit genommen, haben Fachleute beigezogen und uns intensiv mit uns selbst beschäftigt. Bewusstseinsseminare, Meditation, Körperarbeit – es ging darum, alte Muster zu erkennen und zur Frage vorzudringen, was uns im Leben wirklich erfüllt. Mein Mann sagt oft: Mit viel Kapital kommt auch viel Verantwortung. Nicht aus schlechtem Gewissen heraus, sondern aus dem Bewusstsein, dass wir mit unserem Handeln Wirkung erzielen können.

SdP: Daraus ist dann die Entscheidung für eine Stiftung entstanden.

SR: Ja. Berater bei der UN haben uns dazu geraten, weil eine Stiftung ein Rechts-träger ist, mit dem internationale Organisationen arbeiten können. Für mich war aber vor allem die Langfristigkeit ausschlaggebend: Kapital zu widmen, Verantwortung zu übernehmen und etwas zu schaffen, das über uns selbst hinaus wirkt. Wir haben 2012 begonnen, uns mit der Gründung zu beschäftigen, und wurden 2014 eingetragen. Der Weg war mühsam. Rechtliche und steuerliche Fragen, geeignete Berater, Kontoeröffnung – all das ist in Österreich nicht einfach. Es wird einem nicht leicht gemacht, mit Kapital Gutes zu tun. Auch das Thema Unmittelbarkeit war herausfordernd.

SdP: Wie sieht deine philanthropische Arbeit heute aus?

SR: Ich bin im Vorstand unserer Familienstiftung und im Vorstand der Bildungsstiftung Bildung Tomorrow. Abhängig von politischen und gesell-schaftlichen Zyklen variiert der Zeit-aufwand. Ich arbeite gern hands-on, wenn es meine Zeit erlaubt. Beruflich bin ich weiterhin im Business tätig, aber grob würde ich sagen, es ist etwa halb Business, halb Stiftung. Inhaltlich liegt unser Fokus heute klar auf Bildung. Bildung ist das Fundament einer Gesellschaft. Sie beeinflusst nicht nur das einzelne Kind, sondern Familien und ganze Umfelder. Wir verstehen uns nicht als Bildungsexpertinnen, sondern als jene, die diese Profis unterstützen.

SdP: Was würdest du Menschen mit-geben, die beginnen, sich philanthropisch zu engagieren?

SR: Sich ehrlich zu fragen, wofür man wirklich brennt und welche Wirkung man erzielen möchte. Wenn dieses innere Thema klar ist, findet man Menschen, die wissen, wie Ressourcen sinnvoll und effizient eingesetzt werden können.
Viele davon sitzen hier im Haus der Philanthropie. Der Kern ist immer der Zweck. Wofür brenne ich? Das ist die Grundlage für alles Weitere.

Mehr über die People Share Privatstiftung der Familie Rauter finden Sie auf: https://peoplesharefoundation.org/

Das volle Glas

Andreas Vetr ist ein langjähriger Unternehmer und Geschäftsführer, der sein Herz am richtigen Fleck hat. Er ist auch sehr engagiert in einem Rotary Club in Wien. In diesem Interview reden wir über seinen Lebensweg aus ärmlichen Verhältnissen zu einem erfolgreichen Unternehmer.

Schule der Philanthropie (SdP): Erzähl von deiner Jugend und wie sie deinen Blick auf das Geben geprägt hat?

Andreas Vetr (AV): Ich kam aus sehr ärmlichen Verhältnissen. Meine Mutter war alleinerziehend, sehr jung, mit zwei Kindern. Am Ende des Geldes war oft noch sehr viel Monat über. Als Kind habe ich das nicht bewusst wahrgenommen, weil sie uns gegeben hat, was sie konnte. Aber ich bin in Simmering aufgewachsen, in einem klassischen Arbeiterviertel. Für mich waren „die da oben", die Erfolgreichen, lange Zeit Schnösel, die nur nehmen. Dieses Bild hatte ich im Kopf.

SdP: Und wie hat sich das verändert?

AV: Ich hatte die Gelegenheit, acht Jahre mit einem sehr erfolgreichen Unternehmer zu arbeiten. Das war das komplette Gegenteil meiner Herkunft. Dort habe ich erlebt, dass es nicht um Schuld oder Faulheit ging, sondern um die Frage: Wie können wir helfen? Mir wurde gegeben, ohne dass etwas zurückverlangt wurde. Ich war ein junger Mann, etwas verirrt, und man hat mich gesehen. Das war lebensverändernd. Ohne diese Hilfe wüsste ich nicht, wo ich heute wäre.



Andreas Vetr

SdP: Du sprichst oft vom „vollen Glas". Was meinst du damit?

AV: In meiner Jugend war ich sehr im Modus „ich brauche".

AV: Meine Frau sagt heute noch: Das Glas war leer und musste sich erst füllen. man selbst das Gefühl hat, man braucht etwas, denkt man nicht ans Geben. Philanthropie beginnt oft erst, wenn das Glas voll ist. Und voll heißt nicht nur Geld. Es ist Reife, ein innerer Prozess. Wenn man dann voll ist, kann man etwas weitergeben.

SdP: Wie hat sich das später in deinem Unternehmertum gezeigt?

AV: Schon Unternehmertum an sich ist Geben. Ich habe Aufträge bekommen und Arbeitsplätze geschaffen. Ich habe versucht, Mitarbeiter mitzunehmen, ihnen Möglichkeiten zu eröffnen. Manches ist gelungen, manches nicht. Ich wollte Menschen befähigen, wie ich befähigt wurde. Das ist mir nicht immer gelungen. Aber der Gedanke war immer da: Ich habe Chancen bekommen, also will ich Chancen weitergeben.

SdP: Du hast lange in der Türkei gelebt. Wie hast du dort Philanthropie erlebt?

AV: Auch dort gilt: Wenn das Glas voll ist, geben viele Menschen sehr viel. Ein Beispiel hat mich besonders geprägt. Ein sehr wohlhabender Kunde hat über 300 Stipendien finanziert und das öffentlich gemacht. Sein Vater hat ihn daraufhin gerügt und gesagt: So machen wir das nicht. Wenn du gibst, dann still und ohne dich zu profilieren. Dieser Sohn gibt heute sehr viel, aber völlig im Verborgenen. Er gibt, weil er geben will, nicht aus Marketinggründen.

SdP: Du engagierst dich stark bei Rotary. Was ist dir dort wichtig?

AV: Bei Rotary geht es nicht darum, wen ich kenne, sondern wie gut wir uns kennen. Tiefe Beziehungen sind die Basis dafür, dass etwas fließen kann. Wir treffen uns wöchentlich, lernen uns kennen, und daraus entstehen Projekte. Jeder Club hat andere Schwerpunkte. Bei uns gab es zum Beispiel das Ziel: 100 Jahre, 100 Projekte. Es hängt dann oft an wenigen, die umsetzen, aber genau das zeigt Engagement und Werte.

SdP: Du sprichst oft vom Thema Vermächtnis. Wann wurde das relevant?

AV: Nach einem Unfall. Ich lag im Spital und habe mich gefragt: Wenn ich jetzt nicht mehr aufwache – wer würde zu meinem Begräbnis kommen? Was würden die Leute über mich sagen? Das hat mich sehr nachdenklich gemacht. Mir wurde klar: Vermächtnis hat nichts mit Kontoständen oder Gebäuden zu tun. Es geht darum, was man in den Köpfen und Herzen anderer hinterlässt.

SdP: Was heißt das konkret?

AV: Mein früherer Mentor steht für mich bis heute für Disziplin und Kreativität. Jedes Mal, wenn diese Begriffe auftauchen, denke ich an ihn. Das ist eine Hinterlassenschaft, die nichts kostet. Er war ein Vorbild, und das hat mein Leben verändert. Viele Menschen, die mit ihm gearbeitet haben, sagen Ähnliches. Jedes Leben, das er berührt hat, hat sich positiv verändert.

SdP: Du hast einen Sohn. Wie zeigt sich bei ihm dieser Zugang zum Geben?



AV: Er hat das ganz von selbst entwickelt. Er setzt sich zu Menschen, die auf der Straße leben, hört ihnen zu, begegnet ihnen auf Augenhöhe. Er behandelt sie als Menschen, nicht als Problem. Manchmal kauft er etwas zu essen, manchmal hört er einfach nur zu. Das ist ein enormer Wert, der nichts mit Geld zu tun hat. Gesehen werden, gehört werden – das ist für viele Menschen wichtiger als alles andere.

SdP: Was würdest du Menschen mitgeben, die einen Beitrag leisten wollen?

AV: Der Beitrag muss nicht Geld sein. Jeder Euro ist ein Beitrag, aber auch Zeit, Zuhören, Dankbarkeit sind Beiträge. Wir sehen viele Menschen nicht – Reinigungskräfte, Servicepersonal, andere im Alltag. Ein ehrliches Danke kann enorm viel bewirken. Ein Stolperstein ist, dass Geben oft schwieriger ist, als man denkt. Projekte scheitern, Menschen springen ab, Bürokratie kommt dazu. Man braucht Durchhaltevermögen und sollte sich immer fragen: Aus welcher Motivation handle ich? Geht es um mich – oder um die anderen?

„Gebenlernen“

Das ganze Interview finden Sie im Podcast Gebenlernen auf Spotify und Youtube.



Geld spenden klingt leicher, als es ist.
Es braucht eine Strategie.

Haben Sie *Ihre Strategie* bereits entwickelt?

© Michael Gizicki



© Michael Gizicki

Philanthropie braucht mehr als gute Absichten

Nachdem Sie die Zahlen und beide Interviews gelesen haben, könnte eine Frage im Raum stehen: Wie komme ich von der Absicht zur Wirkung? Die ehrliche Antwort: Es gibt keinen Standardweg. Aber es gibt Muster, die sich wiederholen.

Samira Rauter beschreibt ihren Prozess offen: Zunächst "partiell gespendet", ohne klare Struktur. Dann ein wachsendes Unbehagen – ist das wirklich wirksam? Kommt das Geld dort an, wo es gebraucht wird? Darauf folgte keine schnelle Lösung, sondern ein mehrjähriger Prozess: Fachleute beiziehen, sich intensiv mit den eigenen Werten beschäftigen, alte Muster erkennen und zur Klarheit vordringen. Das Ergebnis: eine Stiftung mit klarem Fokus. Aber die Rechtsform war Mittel zum Zweck – der eigentliche Prozess war ein innerer.

Andreas Vetr zeigt einen anderen Weg. Kein institutioneller Aufbau, sondern persönliches Engagement über Netzwerke wie Rotary. Seine Metapher vom "vollen Glas" ist präzise: Solange man selbst das Gefühl hat, etwas zu brauchen, ist man noch nicht bereit zu geben. "Voll" bedeutet bei ihm nicht nur finanzielle Sicherheit, sondern innere Reife. Erst dann entsteht die Fähigkeit, konsequent und ohne Hintergedanken zu geben.

Was beide eint: Sie haben sich Zeit genommen. Jahre. Nicht weil sie gezögert hätten, sondern weil Klarheit nicht erzwungen werden kann. Beide haben Fehler gemacht und über Umwege gelernt. Und beide betonen: Dieser Prozess war nicht einsam. Samira hatte ihren Mann und externe Fachleute.

Andreas hatte seinen Mentor, später Rotary, Menschen, die ihn inspiriert haben.

Was in Österreich besonders ist

Österreich hat eine hohe Spendenbereitschaft – 79% der Bevölkerung spenden regelmäßig. Fast die Hälfte engagiert sich ehrenamtlich. Es gibt über 750 gemeinnützige Stiftungen. Die Infrastruktur ist da. Die Bereitschaft ist da.

Und dennoch: Viele Menschen mit substanziellem Vermögen geben entweder gar nicht – oder reaktiv, situativ, ohne langfristige Strategie. Nicht aus Geiz. Nicht aus Gleichgültigkeit. Sondern weil grundlegende Fragen ungeklärt sind.

In Österreich kommt eine kulturelle Komponente hinzu: Über Geld spricht man nicht. Erfolg wird oft mit Neid beantwortet statt mit Anerkennung. Wer Vermögen hat, lernt früh, darüber zu schweigen – auch wenn das bedeutet, wichtige Fragen mit sich selbst ausmachen zu müssen.

Das Problem: Manche Fragen lassen sich nicht alleine klären. "Wie stehe ich zu meinem Geld?" ist eine philosophische Frage. "Welche Organisation arbeitet wirklich effektiv?" ist eine praktische Frage. "Bin ich die einzige Person, die so empfindet?" ist eine existenzielle Frage.

Alle drei brauchen unterschiedliche Formen der Unterstützung.



Philip Auinger | Initiator und Leiter

© Michael Gizicki



Klassische Beratungsstrukturen helfen hier nur bedingt. NGOs wollen Spenden akquirieren. Steuerkanzleien denken in Rechtsformen. Privatbanken haben Produkte zu verkaufen. Was fehlt, ist ein Raum, in dem Sie mit Menschen sprechen können, die weder etwas von Ihnen wollen noch etwas zu beweisen haben.

Was die Schule der Philanthropie anders macht

Die Schule der Philanthropie setzt an diesem Punkt an: Sie bietet einen geschützten Raum für grundlegende Klärung.

Nicht durch Vorträge oder Belehrung, sondern durch angeleitete Selbstreflexion, Input von Fachleuten ohne kommerzielle Interessen, und vor allem: durch Austausch mit Menschen in ähnlicher Situation.

Was dabei entsteht, ist mehr als eine philanthropische Strategie. Es ist ein Prozess, der langfristig wirkt. Nicht weil "Geben glücklich macht" – so simpel ist es nicht. Sondern weil Sie Klarheit über sich selbst gewinnen. Über Ihre Werte. Über das, was Ihnen wirklich wichtig ist.
Und diese Klarheit wirkt weit über das Thema Philanthropie hinaus.

Schule der Philanthropie

Haben Sie noch Fragen?

Sie haben sich Zeit genommen, dieses Whitepaper zu lesen. Vielleicht haben Sie bereits erste Gedanken entwickelt, wie Ihr eigener Weg aussehen könnte – und möchten ihn 2026 angehen.

Falls ja, laden wir Sie ein zu einem unverbindlichen Erstgespräch – telefonisch, per Zoom oder persönlich an einem diskreten Ort in Wien.

In diesem Gespräch hören wir zunächst zu: Was beschäftigt Sie? Welche Fragen haben Sie? Dann geben wir Ihnen alle Informationen über die Schule der Philanthropie, damit Sie im Nachgang in Ruhe entscheiden können, ob unser Angebot zu Ihrer Situation passt.

Vertraulichkeit ist dabei selbstverständlich.

Philip Auinger antwortet in der Regel innerhalb von 24 Stunden.



Philip Auinger
Initiator und Leiter
+43 677 636 75 663
kontakt@gebenlernen.org

Hier klicken, um Kontakt zu speichern

Die Schule der Philanthropie ist ein unabhängiges, nicht-gewinnorientiertes Bildungsformat. Alle Inhalte dienen der allgemeinen Information und sind keine Anlage-, Steuer- oder Rechtsberatung. Für Entscheidungen, die auf Basis der Informationen getroffen werden, wird keine Haftung übernommen.