



Bildung und Next Generation | September 2026

Gründungsaufbruch der jungen Generation: Hohes Interesse und Rekordaktivität trotz Barrieren

Ivo Andrade, Tobias Bürger und Nils Heck

Junge Menschen sind am gründungsaktivsten

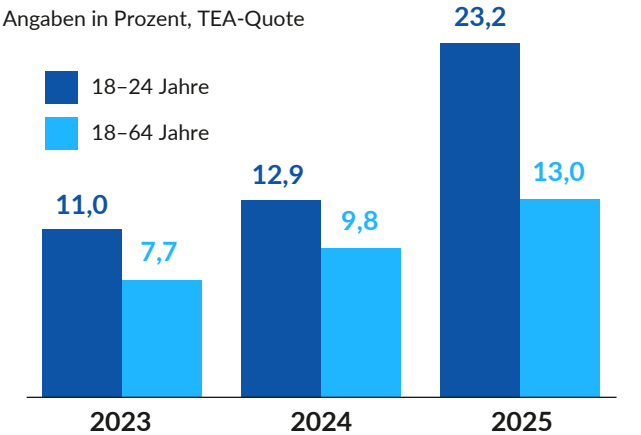
Junge Menschen sind zu einem zentralen Treiber des Gründungsstandorts Deutschland geworden. Das zeigt der Global Entrepreneurship Monitor 2025/26.¹ Denn inzwischen sind die 18- bis 24-Jährigen in Deutschland die gründungsaktivste Altersgruppe. Lag die Gründungsquote in dieser Altersgruppe im Jahr 2023 noch bei 11 Prozent und 2024 bei 12,9 Prozent, stieg sie zuletzt 2025 auf 23,2 Prozent an und verdoppelte sich damit innerhalb eines Jahres nahezu.² Junge Menschen sind somit nicht mehr nur ein wichtiger Teil des Gründungsökosystems, sondern seine treibende Kraft.

Gründungsinteresse nach wie vor hoch

Dabei kommt die zunehmende unternehmerische Aktivität junger Menschen nicht überraschend. Bereits in den Vorjahren zeigte sich ein konstant hohes Gründungsinteresse: In unseren Befragungen aus den Jahren 2024³ und 2025⁴ gab nahezu jeder zweite junge Mensch zwischen 14 und 25 Jahren an, sich eine Unternehmensgründung zumindest vorstellen zu können.

Mit rund 40 Prozent bleibt der Anteil junger Gründungsinteressierter auch in diesem Jahr auf einem hohen Niveau. Damit handelt es sich nicht mehr um einen kurzfristigen Trend, sondern ein langfristig robustes Gründungsinteresse junger Menschen.

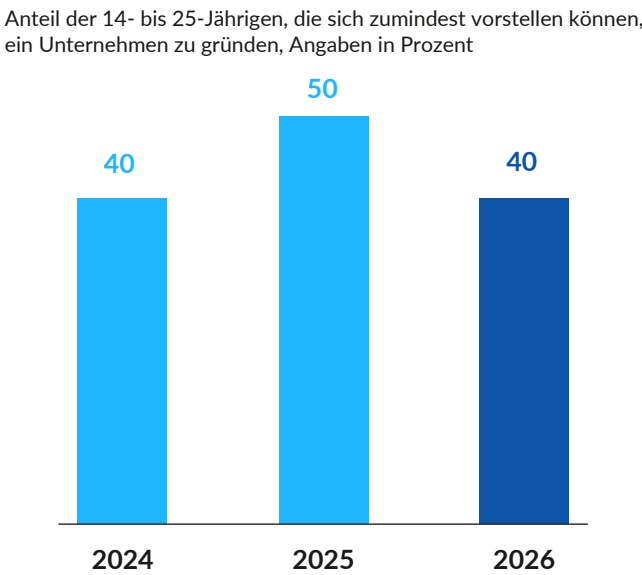
ABBILDUNG 1 Gründungsaktivität



Die TEA-Quote (Total Early-stage Entrepreneurial Activity) gibt den prozentualen Anteil der Erwachsenen im Alter von 18 bis 64 Jahren an, die zum Befragungszeitpunkt innerhalb der letzten 3,5 Jahre ein Unternehmen gegründet haben oder dabei sind, ein Unternehmen zu gründen.

Quelle: Global Entrepreneurship Monitor 2025/2026 | BertelsmannStiftung

ABBILDUNG 2 Gründungsinteresse



Quelle: Eigene Berechnung. Kaufmännisch gerundet | BertelsmannStiftung

Ein genauerer Blick auf die im April 2026 mittels einer repräsentativen Befragung erhobenen Daten zeigt: 3 Prozent der Befragten haben sich bereits selbstständig gemacht, weitere 9 Prozent planen dies fest ein. 28 Prozent können sich grundsätzlich vorstellen, ein Unternehmen zu gründen. 31 Prozent können es sich derzeit zwar nicht vorstellen, schließen eine Gründung

jedoch auch nicht grundsätzlich aus. Allerdings kommt auch für knapp jeden Dritten (29 Prozent) eine Selbstständigkeit nicht infrage (Abbildung 3). Werden soziodemografische Merkmale berücksichtigt, zeigt sich, dass Schüler:innen sich eine Gründung eher vorstellen können als Nichtschüler:innen (47 ggü.

ABBILDUNG 3 Gründungsinteresse nach Status, Schulbildung und Alter

Angaben in Prozent		aktueller Status		Schulbildung			Alter	
	total n=1.763	Schüler n=735	Nicht- schüler n=1.028	niedrig n=297	mittel n=504	hoch n=962	14-20 Jahre n=550	21-25 Jahre n=504
ich habe mich bereits selbstständig gemacht , z. B. parallel zur Schule, Ausbildung oder zum Studium	3	4	3	2	2	4	3	3
ja , das habe ich fest geplant	9	11	7	4	8	11	10	8
ja , das kann ich mir gut vorstellen , bin mir aber noch nicht ganz sicher	28	32	26	23	28	31	31	26
das kann ich mir derzeit eher nicht vorstellen , schließe es aber nicht aus	31	32	30	20	31	34	31	31
nein , das kann ich mir derzeit nicht vorstellen	29	22	34	50	32	30	26	32

Quelle: Eigene Berechnung | BertelsmannStiftung

36 Prozent). Aber auch das Alter und das Bildungsniveau haben einen Einfluss auf das Gründungsinteresse. So sind etwa 14- bis 20-Jährige gründungsinteressierter als 21- bis 25-Jährige (44 ggü. 37 Prozent) und junge Menschen mit einem höheren Bildungsniveau interessierter als jene mit einem geringeren Bildungsniveau (46 ggü. 29 Prozent).

Zu überwindende Gründungsbarrieren

Für junge Menschen ist die entscheidende Frage jedoch nicht, ob sie gründen wollen, sondern was sie davon abhält, konkrete erste Schritte zur Unternehmensgründung zu gehen.

61 Prozent der Befragten geben an, dass ihnen eine Gründung zu unsicher ist und dass sie deshalb ein Angestelltenverhältnis bevorzugen. 48 Prozent sehen fehlendes Wissen als Barriere, während 39 Prozent der erwartete Stress einer Selbstständigkeit abschreckt (Abbildung 4). Weitere Barrieren sind fehlende Geschäftspartner:innen (12 Prozent), fehlendes Zutrauen

in die eigenen Fähigkeiten (9 Prozent) und fehlendes Startkapital (9 Prozent).

Junge Menschen scheitern somit nicht wie häufig angenommen am Kapital, sondern bereits an der eigenen Unsicherheit, fehlendem Wissen und einer antizipierten hohen persönlichen Belastung durch die Gründungsaktivität.

Um mehr junge Menschen zu jungen Gründern, Serial Foundern oder Unternehmensnachfolger:innen zu machen, greift eine reine Ausweitung von Finanzierungsangeboten deshalb zu kurz. Es braucht passgenaue Angebote für junge Menschen.⁵ Hierzu zählen

- **niedrigschwellige Informations- und Bildungsangebote mit praktischen Einblicken,**
- **Mentoring und persönliche Beratung durch erfahrene Gründer:innen sowie**
- **starke Netzwerke, die Zugang zu Vorbildern, Kontakten sowie potenziellen Mitgründer:innen schaffen.**

ABBILDUNG 4 Gründungsbarrieren

Angaben in Prozent

	total n=1.763	aktueller Status		Schulbildung			Alter	
		Schüler n=735	Nicht- schüler n=1.028	niedrig n=297	mittel n=504	hoch n=962	14-20 Jahre n=550	21-25 Jahre n=504
Eine Selbstständigkeit ist mir zu unsicher , ich strebe lieber ein sicheres Angestelltenverhältnis an.	61	54	65	64	58	61	56	66
Ich weiß noch zu wenig darüber, was bei der Gründung einer Selbstständigkeit bzw. eines Unternehmens zu beachten ist.	48	52	46	39	45	53	51	44
Die Gründung einer Selbstständigkeit bzw. eines Unternehmens ist mir zu stressig .	39	34	42	33	38	42	36	43
Zur Gründung einer Selbstständigkeit bzw. eines Unternehmens fehlt mir eine gute Geschäftspartnerin bzw. ein Geschäftspartner	12	10	13	8	9	15	10	13
Ich habe zwar eine gute Geschäftsidee, ich traue mir aber eine erfolgreiche Selbstständigkeit ehrlich gesagt nicht zu .	9	10	8	13	9	7	9	8
Ich habe zwar eine gute Geschäftsidee, weiß aber nicht, wie oder wo ich das Startkapital dafür erhalten könnte.	9	8	9	12	10	7	9	10

Quelle: Eigene Berechnung

BertelsmannStiftung

Best Practice:



Das **YOUNG FOUNDERS NETWORK E.V. (YFN)** zeigt, wie ein wirksames Netzwerk aussehen kann, das junge Gründungsinteressierte dabei unterstützt, gründungsaktiv zu werden.⁶

EIN GASTBEITRAG VON NILS HECK:

Die nächste Gründerwelle wird nicht politisch entschieden. Der Funke entsteht dort, wo Menschen mit unterschiedlichen Perspektiven und Ideen aufeinandertreffen. Wo junge Menschen inspiriert werden, dass die eigene Idee eben doch nicht zu groß ist, sondern es sich lohnt, daran zu arbeiten. Selbst wenn sie am Ende scheitert, hat man viel gelernt. Und ja: Auch die ersten Fehler und Tiefschläge werden kommen. Dann ist es gut zu sehen, dass genau die Menschen, die einen inspiriert haben, diese Tiefschläge auch kennen und man sich gegenseitig hilft.

Genau diesen (Vertrauens-)Raum schafft das YFN. Als Deutschlands größtes Netzwerk für Gründer:innen mit über 2.000 Mitgliedern in 14 Chapters begleitet der Verein junge Menschen unter 25 Jahren von der ersten Idee bis zur Gründung im deutschsprachigen Raum. Dabei setzt das YFN bei der Netzwerkarbeit auf drei Säulen:

COMMUNITY: Wer allein auf eine Idee schaut, sieht vor allem das Risiko. Wer sie mit anderen teilt, findet Mitstreiter:innen. In den Chapters organisieren Mitglieder für Mitglieder regelmäßig Events, Workshops und Austauschformate, hier entstehen Kontakte, Teams und Mitgründerschaften. Überregional verbindet das jährliche Bundesevent, zuletzt zum fünfjährigen Bestehen in Leipzig, die Community. Höhepunkt ist die „Young Founders Conference“ in Berlin: Mit über 1.500 erwarteten Gästen und einem Durchschnittsalter von 21 Jahren das größte Zusammentreffen der nächsten Gründergeneration in Deutschland.

BILDUNG: Fehlendes Wissen ist eine der größten Gründungshürden und zugleich die am leichtesten abbaubare. Ein praxisnahes Education-Curriculum vermittelt Gründungswissen dort, wo Schule und Hochschule Lücken lassen: von der Ideenvalidierung bis zur ersten Kundin. Formate wie der „EU Energy Hackathon“ in München, gemeinsam mit der Europäischen Kommission ausgerichtet, gehen einen Schritt weiter: Hier wird unternehmerisches Arbeiten nicht erklärt, sondern an realen Herausforderungen erprobt. Die wirksamste Form, um abstrakte Unsicherheit in konkrete Erfahrung und damit auch Kompetenzen zu verwandeln.

SUPPORT: Gegen das Gefühl, eine Gründung sei zu unsicher und zu belastend, hilft kein Ratgeber – sondern der direkte Kontakt zu Menschen, die diese Unsicherheit selbst durchlebt haben. Erfahrene Gründer:innen begleiten die Mitglieder als Mentor:innen und Vorbilder. Sie zeigen: Auch große Gründungsgeschichten beginnen mit Zweifeln und Rückschlägen. Ein Advisory Board aus der ersten Reihe des deutschen Startup-Ökosystems öffnet den Mitgliedern zusätzlich Türen, die ihnen sonst eher verschlossen blieben.

Die eigentliche Zielgruppe dieser Netzwerkarbeit: junge Menschen, die dem Gründen offen gegenüberstehen, aber noch unentschlossen sind. Diese Gruppe benötigt kein Finanzierungsprogramm, doch braucht sie Räume, Wissen und Vorbilder. Denn genau hier entscheidet sich, ob aus Gründungsinteresse Gründungsaktivität wird. Dass junge Menschen heute die gründungsaktivste Altersgruppe Deutschlands sind, ist kein Zufall, es ist das Ergebnis eines Ökosystems, das jungen Menschen den ersten Schritt leichter macht.

Methodik

Für die Studie wurden 1.763 junge Menschen im Alter von 14 bis 25 Jahren repräsentativ befragt. Die Onlinebefragung mittels eines standardisierten Fragebogens erfolgte von Anfang März bis Mitte April 2026. Die Stichprobe ist nach dem Alter und Schulbesuch bzw. -abschluss gewichtet.

Zur Erläuterung: niedriges Bildungsniveau bedeutet „kein Abschluss, Hauptschulabschluss, Berufsreife, Berufsbildungsreife“; mittleres Bildungsniveau bedeutet „Realschule, mittlere Reife, mittlerer Bildungsabschluss“; hohes Bildungsniveau bedeutet „(Fach-)Abitur, (Fach-)Hochschulreife, abgeschlossenes Fachhochschulstudium“. Die Repräsentativität der Befragten entspricht einer Wahrscheinlichkeitsstichprobe gleicher Größenordnung; Der Vertrauensbereich bei einem Signifikanzniveau von 90 Prozent beträgt im ungünstigsten Fall für $n = 1.763 \pm 2,77$ Prozent. Als Grundgesamtheit wurden alle 14- bis 25-Jährigen in Privathaushalten in Deutschland angenommen.

Endnoten

1. Bergholz, Christian, Natalia Gorynia-Pfeffer, Julia Schauer, Armin Baharian, Matthias Wallisch (2026). *Global Entrepreneurship Monitor 2025/2026 (GEM): Länderbericht Deutschland*. Hrsg. Bertelsmann Stiftung, Gütersloh. <https://www.rkw-kompetenzzentrum.de/publikationen/studie/2026/global-entrepreneurship-monitor-2025/2026/>.
2. Die TEA-Quote (Total Early-stage Entrepreneurial Activity) gibt den prozentualen Anteil der Erwachsenen im Alter von 18 bis 64 Jahren an, die aktiv ein neues Unternehmen gründen oder ein Unternehmen führen, das jünger als 3,5 Jahre ist.
3. Bertelsmann Stiftung (Hrsg.) (2024). *Gründungsbereitschaft junger Menschen in Deutschland*. Gütersloh. <https://doi.org/10.11586/2024086>.
4. Andrade, Ivo, und Tobias Bürger (2025). „Gründungsinteresse bei jungen Menschen ungebrochen groß“. FactSheet. Gütersloh. <https://doi.org/10.11586/2025064>.
5. Andrade, Ivo, Tobias Bürger, Jens Schüler, Matthias Baum, Natalia Gorynia, Armin Baharian und Florian Täube (2024). *Young Founders Monitor*. Hrsg. Bertelsmann Stiftung. Gütersloh. <https://doi.org/10.11586/2024163>.
6. Young Founders Network.

Impressum

© Bertelsmann Stiftung, Gütersloh
September 2026

Herausgeber

Bertelsmann Stiftung
Carl-Bertelsmann-Straße 256
33311 Gütersloh
Telefon +49 5241 81-0
www.bertelsmann-stiftung.de

Autoren | Kontakt

Ivo Andrade
Project Manager „Junge Menschen und Wirtschaft“
Bertelsmann Stiftung
Telefon +49 5241 81-81248
ivo.andrade@bertelsmann-stiftung.de

Tobias Bürger
Co-Projektleiter „Junge Menschen und Wirtschaft“
Bertelsmann Stiftung
Telefon +49 5241 81-81832
tobias.buerger@bertelsmann-stiftung.de

Nils Heck
Young Founders Network e.V.
nils.heck@youngfounders.network

Lektorat

Rudolf Jan Gajdacz, München

Titelfoto

© Yuliia - stock.adobe.com /
KI-generiert (Adobe Firefly)

Gestaltung

Markus Diekmann, Bielefeld

DOI 10.11586/2026127

ID3170