



Interview mit Max Weiß: So wird man erfolgreicher Unternehmer

Unternehmensberater Max Weiß erklärt in einem Interview, was bei einer Unternehmensgründung wichtig ist

Jungunternehmer Max Weiß hat bereits mit 18 Jahren sein erstes Unternehmen gegründet und besitzt heute mehrere Firmen. Seine Fachkenntnisse liegen im Bereich des Online-Marketings und er unterstützt mit seiner Social-Media-Agentur Unternehmen dabei, ihre Produkte und Dienstleistungen zu vermarkten. Seit der Gründung seiner Beratungs- und Marketingfirma WEISS Consulting & Marketing GmbH berät er Start-ups sowie etablierte Unternehmen darin, wie sie eigene Online-Marketing-Firmen aufbauen können. In einem Interview betont Max Weiß die Bedeutung von harter Arbeit, Kundenorientierung und kontinuierlicher Weiterentwicklung für erfolgreiche Unternehmer.

Verzeichnis:

- ? Herr Weiß, viele junge Menschen träumen davon, ein eigenes Unternehmen zu gründen und schnell viel Geld zu verdienen. Doch ist dieser Traum nur eine Illusion?
- ? Wie herausfordernd ist es, ein Unternehmen zu gründen?
- ? Was ist der häufigste Fehler, den Unternehmensgründer begehen?
- ? Welche weiteren Gründe sind für das Scheitern eines Unternehmens verantwortlich?
- ? Wie kann man sich auf dem Markt sichtbar machen?
- ? Welche Charaktereigenschaften sind für einen erfolgreichen Unternehmer erforderlich?
- ? Sie haben bereits in jungen Jahren Ihre berufliche Laufbahn gestartet. Wie ist es Ihnen gelungen, erfolgreich zu werden?
- ? Als Unternehmenscoach unterstützen Sie Unternehmen und Selbstständige im Bereich Online-Marketing. Was können Sie mit gerade mal 23 Jahren in diesem Bereich beitragen?

HERR WEISS, VIELE JUNGE MENSCHEN TRÄUMEN DAVON, EIN EIGENES UNTERNEHMEN ZU GRÜNDEN UND SCHNELL VIEL GELD ZU VERDIENEN. DOCH IST DIESER TRAUM NUR EINE ILLUSION?

Max Weiß: "Oftmals wirkt es so einfach, vor allem bei Influencern, die Fotos von ihren coolen Urlauben oder schicken Autos posten. Doch was man selten erkennt, ist der immense Arbeitsaufwand dahinter. Ohne harte Arbeit geht es bei keinem erfolgreichen Unternehmen. Die Idee vom passiven Einkommen, das mit einem Fingerschnippen verdient wird - das bleibt eine Illusion."

WIE HERAUSFORDERND IST ES, EIN UNTERNEHMEN ZU GRÜNDEN?

Max Weiß Erfahrungen: "Als ich mit 18 Jahren unmittelbar nach dem Schulabschluss den Schritt in die Selbstständigkeit wagte, verbrachte ich sieben Tage die Woche mit meinem damaligen Geschäftspartner bei der Arbeit. Wir begannen um acht Uhr morgens und gingen manchmal erst um zwei Uhr nachts nach Hause. Dieses intensive Arbeitspensum hielt ich während der ersten drei bis vier Jahre konsequent durch."

WAS IST DER HÄUFIGSTE FEHLER, DEN UNTERNEHMENSGRÜNDER BEGEHEN?

Max Weiß: "Tatsächlich scheitern die meisten Start-ups. Es gibt unterschiedliche Statistiken, aber ungefähr 80 von 100 Unternehmen sollen es innerhalb der ersten drei bis fünf Jahre nicht schaffen. Meiner Erfahrung nach liegt das Hauptproblem darin, dass viele Gründer einen Plan B haben. Zunächst klingt das vernünftig - nicht alles auf eine Karte zu setzen und eine Alternative im Hinterkopf zu haben. Aber dadurch signalisiert man auch Zweifel an sich selbst und seinem Vorhaben. Man muss jedoch hundertprozentig davon überzeugt sein und mit voller Leidenschaft in die Gründung gehen. Genau das machen erfolgreiche Unternehmer."

WELCHE WEITEREN GRÜNDE SIND FÜR DAS SCHEITERN EINES UNTERNEHMENS VERANTWORTLICH?

Max Weiß: "In den vergangenen Jahren hat sich eine bemerkenswerte Veränderung ereignet. Früher war es von entscheidender Bedeutung, dass die Qualität der Dienstleistung oder des angebotenen Produkts exzellent war. Heutzutage geht es jedoch vor allem darum, von potenziellen Kunden wahrgenommen zu werden und Präsenz auf dem Markt zu zeigen. Wenn ein Unternehmer diese Tatsache nicht berücksichtigt, wird er möglicherweise Schwierigkeiten haben, seine gute Idee oder sein gutes Produkt zu verkaufen. Am Ende gewinnt derjenige mit Sichtbarkeit und nicht zwangsläufig derjenige mit dem besten Produkt. Leider ist dies heutzutage oft so."

WIE KANN MAN SICH AUF DEM MARKT SICHTBAR MACHEN?

"Ein entscheidender Faktor dafür ist erfolgreiches Online-Marketing, inklusive der Präsenz auf Social-Media-Kanälen. Der Vorteil dabei liegt darin, dass man das Online-Marketing optimal steuern kann. Früher konnte man lediglich eine Zeitungsannonce schalten und hatte nur begrenzten Einfluss darauf, welche Zielgruppe die Anzeige sehen könnte. Beim Online-Marketing hingegen hat man volle Kontrolle - über das Budget, die Zielgruppe und die Reichweite. Man kann unmittelbar feststellen, ob man Leute erfolgreich anspricht, beispielsweise anhand der Anzahl der Follower. Diese Erkenntnis ist mittlerweile bei vielen in Deutschland angekommen. Sowohl junge Gründer als auch etablierte Unternehmen erkennen die Wichtigkeit von Präsenz im Internet. Die Schwierigkeit besteht jedoch in der Umsetzung dieses Vorhabens. Viele sind nicht ausreichend mit dem Thema vertraut", erläutert Max Weiß.

WELCHE CHARAKTEREIGENSCHAFTEN SIND FÜR EINEN ERFOLGREICHEN UNTERNEHMER ERFORDERLICH?

Max Weiß: "In Deutschland ist es eine Herausforderung, Unternehmer zu werden. Wenn man sich selbstständig macht und eigene Ideen entwickelt, wird einem oft davon abgeraten. Es gibt immer Warnungen bezüglich der Steuern und den Kosten der Krankenversicherung. Aber niemand sagt: 'Hey, das

ist großartig, was du da machst'. Man muss damit umgehen können. Wenn es einem egal ist, was andere denken oder sagen, dann steht einem nichts im Weg."

SIE HABEN BEREITS IN JUNGEN JAHREN IHRE BERUFLICHE LAUFBAHN GESTARTET. WIE IST ES IHNEN GELUNGEN, ERFOLGREICH ZU WERDEN?

Max Weiß: "Als ich zwölf Jahre alt war und Instagram herauskam, begann ich, täglich die Plattform zu nutzen. Zu der Zeit betrieb ich viel Sport - Fußball und Triathlon - und begann, Inhalte rund um Fitness zu veröffentlichen, wie zum Beispiel über meine Ernährung oder Trainingseinheiten. Die Leute zeigten Interesse daran, wodurch ich eine Reichweite aufbaute und Follower gewann. Irgendwann fragte ich mich dann, wie ich damit Geld verdienen könnte. Es dauerte bis zu meinem 16. Lebensjahr, bis mir das klar wurde. Anfangs verdiente ich kleine Provisionen durch Affiliate-Links, wenn ich Produkte empfahl. Überglücklich war ich damals über meine ersten sechs Euro Einnahmen. Sie zeigten mir: Es funktioniert!"

WAS HAT SIE DAZU MOTIVIERT, WEITERZUMACHEN?

Max Weiß: "Genau das. Ich begann damit, Websites zu erstellen und versuchte, sie bei Google gut sichtbar zu machen. Auf diese Weise verkaufte ich Hühnerställe und erhielt Provisionen durch Verlinkungen auf Amazon. So konnte ich einige Hundert Euro verdienen. Allerdings wurde mir schnell klar, dass es viel wichtiger ist, Sichtbarkeit zu erlangen und Reichweite für meine Website aufzubauen. Das war der Moment, als ich ins Online-Marketing einstieg. Meine ersten Kunden waren hauptsächlich Fitnessstudios. Durch gezieltes Online-Marketing konnte ich in einem Studio innerhalb kürzester Zeit 50 neue Mitglieder vermitteln und dabei 5.000 Euro Provision verdienen - das war der Wendepunkt für mich. Mit Online-Marketing hat man einen deutlich größeren Einflussfaktor. Als ich dann meinen 18. Geburtstag feierte und mein Abitur in der Tasche hatte, meldete ich mein Gewerbe an und gründete bereits nach zwei Monaten eine GmbH - eine Social Media-Agentur."

ALS UNTERNEHMENS-COACH UNTERSTÜTZEN SIE UNTERNEHMEN UND SELBSTSTÄNDIGE IM BEREICH ONLINE-MARKETING. WAS KÖNNEN SIE MIT GERADE MAL 23 JAHREN IN DIESEM BEREICH BEITRAGEN?

Max Weiß: "Meine ersten Kunden haben stets nach meiner Ausbildung und Erfahrung gefragt. Mein großer Vorteil liegt darin, dass ich aus der Praxis komme. Jemand, der den Job nur theoretisch erlernt hat, wird nicht die gleichen Ergebnisse erzielen können wie ich. Allerdings konnte ich immer wieder mit konkreten Zahlen überzeugen. Seitdem stellt niemand mehr Fragen zu meinem Studium. Inzwischen habe ich das Unternehmertum in all seinen Facetten erlebt und weiß zum Beispiel, wie wichtig es für erfolgreiche Menschen ist, mit Stress umzugehen. Ich habe dies am eigenen Leib erfahren müssen, als mein Körper sich nach einigen Jahren harter Arbeit meldete, den ich sehr vernachlässigt hatte. Dies hat mir einen ganzheitlichen Blick auf das Thema Unternehmertum ermöglicht und diese Erkenntnisse fließen nun in meine Beratungsarbeit ein. Es geht nicht nur um Zahlen, sondern auch darum zu wissen, wie man erfolgreich als Geschäftsführer agiert sowie seine eigenen Ressourcen effektiv nutzt, wie man ein Team führt und Mitarbeiter motiviert."

Pressekontakt

Weiss Consulting & Marketing GmbH

Herr Max Weiß
Nockhergasse 6
83646 Bad Tölz

<https://weiss-max.com/>
pr@max-weiss-coaching.com

Firmenkontakt

Weiss Consulting & Marketing GmbH

Herr Max Weiß
Nockhergasse 6
83646 Bad Tölz

<https://weiss-max.com/>
info@weiss-max.com

Max Weiß ist ein 23-jähriger Unternehmer, der sich bereits seit seinem 12. Lebensjahr intensiv mit dem Thema Online Marketing und Social Media beschäftigt. Sein außergewöhnliches Talent und seine Leidenschaft für diese Bereiche haben es ihm ermöglicht.

Anlage: Bild

