

Vom Hühnerstallmann zum Millionär

04.10.2023, 10:25 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *WEISS Consulting & Marketing GmbH*

Presseagentur: *ANSCHÜTZ + Company*



Max Weiß über den Umgang mit Reichtum in jungen Jahren.

- Zu jung für die Millionen? Unternehmer Max Weiß erklärt, warum gerade Jugendliche heute schnell erfolgreich werden können
- Trotz unendlicher Optionen: Ohne Fleiß, Durchsetzungskraft und Selbstbewusstsein geht es nicht
- Neider gehören zum Erfolg dazu

Bad Tölz, 04. Oktober 2023. Als er seine erste Million machte, war er gerade 20 Jahre alt. Heute ist Max Weiß mit 23 Jahren ein erfolgreicher Jungunternehmer und hat bereits mehrere Firmen gegründet, darunter die Online-Unternehmensberatung **WEISS Consulting & Marketing GmbH** mit Sitz im bayerischen Bad Tölz. Sein Spezialgebiet ist das Social-Media-Marketing, in das er bereits als Schüler eingestiegen ist. Der digitale Wandel eröffnet neue Geschäftsfelder, in die bereits Jugendliche, die wissbegierig und offen sind für neue Technologien,

einsteigen und darin erfolgreich werden können. Ein Haken: „Wer jung ist und viel Geld verdient, erfährt auch viel Neid“, weiß Max Weiß aus eigener Erfahrung.

Alles begann mit Hühnerställen. Während seine Klassenkameraden am Wochenende feierten, saß Max Weiß am Computer und tüftelte daran, wie sich Websites bei Google gut platzieren ließen. Über eine Online-Verkaufsplattform bot er so für eine Firma Hühnerställe an und kassierte für jeden Verkauf eine Provision. „Viele haben sich über mich lustig gemacht. In der Schule war ich der Hühnerstallmann.“ Das war Weiß damals egal. Seine Verkaufserfolge motivierten ihn, weiterzumachen.

„Ich wollte etwas schaffen im Leben“

Max Weiß wollte schon immer einen anderen Berufsweg einschlagen als andere. Als Schüler räumte er Regale im Supermarkt ein, wuchtete Bierkästen im Getränkemarkt und sortierte Akten im Finanzamt. Spaß hat ihm das nicht gemacht. „Ich wollte einen Job, der mir Freude macht und mit dem ich mehr Geld verdienen kann.“ Schon früh orientierte er sich an erfolgreichen Menschen. Wenn ein schickes Auto vorbeifuhr und seine Kumpels den Fahrer abfällig als „Kriminellen“ oder „Erben“ bezeichneten, sah Max Weiß nur den Erfolg: „Das wollte ich auch im Leben schaffen.“ Mit diesem Ziel blieb er in seinem Alter ein Einzelgänger.

Die ersten Schritte in Richtung Erfolg machte Weiß schon mit zwölf Jahren. Damals ging das ursprüngliche Fotonetzwerk Instagram online und hielt Einzug in das Leben der Jugendlichen. Max Weiß war begeistert und von da an täglich in der Social-Media-Welt unterwegs. Er trieb damals viel Sport, Fußball und Triathlon, und fing an, Fitness-Content zu posten, etwa über seine Ernährung oder Trainingseinheiten. Die Leute interessierten sich dafür, er gewann Follower. Irgendwann fragte er sich, wie er damit Geld verdienen könnte. Als er 16 Jahre alt war, flossen die ersten Provisionen über Affiliate-Links in seine Kasse, wenn er zum Kauf eines Produkts riet. Damals waren das sechs Euro pro Verkauf.

Mit Onlinemarketing zum ersten eigenen Penthouse

Es folgten die Hühnerställe, die bereits einige Hundert Euro einbrachten. Bald erkannte Weiß, dass es etwas viel Lukrativeres gibt, als den Verkauf von Produkten – nämlich Sichtbarkeit im Netz und Reichweite auf der Website eines Unternehmens zu generieren. Das war sein Einstieg ins Onlinemarketing. Seine ersten Kunden waren Fitnessstudios, denen er über Posts auf Social-Media-Kanälen neue Mitglieder vermittelte. Ein paar Tausend Euro als Provision flossen. Das war der Wendepunkt. Noch während des Abiturs meldete er seine Social-Media-Agentur als Gewerbe an, zwei Monate später verdiente er so viel, dass er eine GmbH gründete, das war 2018. Zwei Jahre später lag der Jahresumsatz bei über einer Million Euro. „Mein Ziel war es, mit 20 Jahren meine erste Immobilie zu haben.“ Das hat er geschafft, es war ein Penthouse in München. Heute berät Max Weiß mit der WEISS Consulting & Marketing GmbH andere Firmen, wie sie ihre Produkte und Dienstleistungen im Internet gut vermarkten können. Daneben hat er ein Coaching-Konzept entwickelt, mit dem er Unternehmen und Gründern dabei hilft, selbst erfolgreich Social-Media-Agenturen aufzubauen.

Jugendliche sind im Vorteil

„Der digitale Wandel macht neue berufliche Wege möglich. Man kann sich heute viel leichter und selbstständiger Kompetenzen aneignen als früher“, sagt Max Weiß. Junge Menschen gingen zudem offen und unbefangen mit neuen Technologien um und seien begeisterungsfähig – das seien entscheidende Vorteile. Als Instagram 2012 aufkam, gab es Social-Media-Marketing weder als Studiengang noch als Ausbildungsberuf. „Junge Leute, die frisch von der Uni kamen und Marketing studiert hatten, wussten nicht, wie man auf der Plattform Reichweite generiert.“ Dabei sei Social-Media-Marketing für Firmen ein „Riesenhebel“, um Reichweite zu erzielen, ihre Produkte oder Dienstleistungen zu positionieren und Fachkräfte zu gewinnen.

Der berufliche Erfolg von Max Weiß kam ohne Studium und Ausbildung. Er kam schnell. Aber er kam nicht von selbst. „Ich habe hart dafür gearbeitet und auf vieles verzichtet. Wenn andere feiern gingen, saß ich am Computer.“ Seine ersten Kunden gewann er durch „harte Kaltakquise“, wie er sagt. „Ich habe Briefe bei Unternehmen eingeworfen, habe dort angerufen und jeden Tipp und jeden Kontakt im Bekanntenkreis genutzt.“ Doch mit dem erarbeiteten Erfolg lernte Weiß auch schnell: Wer jung ist, sich selbstständig macht und viel Geld verdient, erlebt auch Missgunst. Immer wieder sei er

Menschen begegnet, die ihm seine Pläne ausreden wollten, ihn vor dem Scheitern warnten, ihm sogar Steine in den Weg legten oder ihn klein machten. „Das ist der Preis, den man für den Erfolg zahlt. Durchsetzungskraft und Selbstbewusstsein sind deshalb neben Fleiß zwei der wichtigsten Eigenschaften, die man als Jungunternehmer braucht.“

Geld macht nicht glücklich, aber frei

So groß der Erfolg auch ist, Max Weiß ist sich treu geblieben: „Ich bin ein bodenständiger Typ.“ Das hilft ihm auch beim Umgang mit Geld. Mit Basecap auf dem Kopf, Hemd aus der Hose, Crocks an den Füßen – „meine Schuhe sind bei uns im Team ein Running Gag“ – tritt er wie der typische 23-Jährige auf. Konsum habe ihn nie interessiert. Von seinem ersten Geld habe er sich einmal eine schöne Uhr gekauft, ein schickes Auto geleast, aber das war's dann auch schon. „Geld für etwas auszugeben, das kein Geld bringt – das finde ich sinnlos.“ Er investiert lieber in Werte, die sein Geld vermehren. Eine Ausnahme gibt es: „Ich gebe gerne Geld für schöne Momente aus, etwa für eine Reise, die in Erinnerung bleibt.“

„Geld allein macht nicht glücklich, aber es macht frei“, sagt Max Weiß. „Es gibt einem die Freiheit, selbst über seinen Tag zu bestimmen oder auch zu entscheiden, mit wem man zusammenarbeitet.“ Wenn jungen Leuten der frühe Erfolg zu Kopf steigt, liege das oft an ihrem großen Ego. Sich selbst zu überschätzen und anderen ständig etwas beweisen zu wollen, sei zerstörerisch. „Dann gibt man viel Geld für Autos und Luxus aus und hat am Ende gar nichts.“ Seinen Erfolg sieht Weiß vielmehr als Auftrag, ein Vorbild zu sein und anderen respektvoll zu begegnen. „Nur weil man ein gutes Einkommen hat, ist man noch lange kein Superheld oder hat das Recht, sich über andere zu erheben.“

Portrait

Über die WEISS Consulting & Marketing GmbH

Die Online-Unternehmensberatung WEISS Consulting & Marketing GmbH wurde 2018 von Max Weiß unter dem Namen MVL Marketing GmbH in Bad Tölz gegründet und 2019 umfirmiert. Die Firma unterstützt seither Unternehmen dabei, ihre Brands online zu vermarkten. Das Leistungsspektrum umfasst Beratungen zu den Themen Marketing- und Performance-Strategien, Werbeanzeigen, Content-Entwicklung und Prozessautomatisierung.

Im Fokus der WEISS Consulting & Marketing steht heute aber vor allem, Unternehmen und Personen Schritt für Schritt beim Aufbau eigener Social-Media-Agenturen zu beraten. Vorkenntnisse sind hierbei nicht notwendig, da das zwölfmonatige Online-Coaching alle notwendigen Details vermittelt – und mit Praxiserfahrung bereichert.

Zu den vermittelten Kenntnissen gehören: Business-Modellentwicklung, Positionierung, Markenaufbau, Content-Entwicklung, Marketing, Akquise von Neukunden und Mitarbeitern, Generierung von Online-Reichweite oder Business-Skalierung. Darüber hinaus bedienen die Coaching-Programme weitere Themen wie Angebotsentwicklung, Verkaufsunterstützung, Mentoring sowie Unternehmensführung und Rechtswesen.

Potenzielle Teilnehmerinnen und Teilnehmer müssen vor dem Coaching-Start einen dreistufigen kostenfreien Auswahlprozess aus Bewerbung, Qualifikationsgespräch Beratungsgespräch durchlaufen. Nur wer in diesem glaubhaft vermittelt, dass er das Potenzial zur Unternehmerin beziehungsweise zum Unternehmer hat, wird in das Programm aufgenommen. Die Bezahlung erfolgt seit Sommer 2023 direkt über die WEISS Consulting ohne zwischengeschalteten Dienstleister. Zudem haben Verbraucher ein 14-tägiges Widerrufsrecht.

Pressekontakt

WEISS Consulting & Marketing GmbH
Nockhergasse 6
83646 Bad Tölz
Deutschland

Nadine Anschütz (Inhaberin/PR-Beraterin)

+49 89 96 22 89 81

nadine.anschuetz@anschuetz-co.de

weiss-max.com

News-ID: 1251842 • Views: 734 (Stand: 08.08.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/1251842/Vom-Huehnerstallmann-zum-Millionaer.html>