

Ultimo: Weit mehr als die Erledigung eines Jobs

26.08.2013, 16:12 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Ultimo*

Presseagentur: *Spreeforum International GmbH*



Ultimo ist ein interdisziplinärer und branchenübergreifender Service- und Kompetenzverbund

Moderne Beratung vernetzt und denkt in Synergien – Know-how-Transfer und Erfahrungsaustausch bindet Mandanten und schafft Mehrwerte

Bielefeld. Wer auf seinem Gebiet als Experte gilt, wird es häufig mit ähnlich gelagerten Fällen zu tun bekommen. Was liegt da näher, als genau das für die eigene Marketingstrategie zu nutzen? Die Vernetzung von Kunden untereinander, Erfahrungsaustausche und das Teilen von Wissen auf verschiedenen Wegen stärken den Expertenstatus und schaffen erhebliche Mehrwerte. Nach dem Motto „teilen macht reich“ laden immer mehr Berater ihre Mandanten ein, vom gesammelten Wissen des Unternehmens zu profitieren. Kundenmeetings, Trainings, Clubs und Kooperationen sind gefragter denn je.

„Viele Berater leisten inzwischen mehr als einen einzelnen Job. Das Mandat endet nicht mit dem beauftragten Projekt. Häufig ist langfristiges Feedback durch Sparringspartner notwendig und sinnvoll“, beschreibt Jens Wörmann, Erfinder und Geschäftsführer des interdisziplinären Experten- und Beraterverbundes Ultimo. Seinem Verbund gehören mehr als 100 Unternehmensberater und Dienstleistungsexperten im gesamten deutschsprachigen Raum an. Viele von ihnen laden regelmäßig Mandanten oder Kunden zum Erfahrungsaustausch ein, vernetzen diese gezielt untereinander und stellen so nicht sich selbst, sondern die gebündelte Kompetenz in den Mittelpunkt. „Eine Strategie, die aufgeht“, findet Wörmann.

Auch die Bielefelder Systemzentrale, die viele Existenzgründer und Start-ups begleitet, nutzt die bestehenden Synergien

auf allen Ebenen. „Neben praktischen Tipps und der Möglichkeit, Fehler, die andere schon gemacht haben, selbst zu vermeiden, entstehen auch manchmal handfeste Lieferanten- oder Kundenbeziehungen“, stellt er fest. Er und sein Team suchten ständig nach Kooperationen innerhalb der Mandantschaft und des eigenen Verbundes. Schließlich seien Beratungsmandate nicht nur Projekte, sondern erforderten auch ein menschliches Miteinander. „Unterstützung findet nicht nur auf der fachlichen Ebene statt“, so Wörmanns Credo. Ein guter Rat, ein wohlwollender Hinweis, eine nützliche Empfehlung oder ein werthaltiger Kontakt seien oft genauso wichtig. „Das danken einem die Kunden auch“, sagt er. Das sei das Quäntchen mehr, der Schlüssel zum Erfolg und eine positive Erfahrung für alle Beteiligten.

Wörmann rät auch anderen Consultants, mit dieser Methodik an Mandate heranzugehen. „Das reine Einzelkämpfertum ist nicht mehr zeitgemäß. Der Wunsch nach Kooperation, Dialog und gemeinschaftlichen Lösungskonzepten wächst“, stellt der Diplom-Betriebswirt fest. Wer das geschickt einsetzt und auch kommuniziert, stiftet nicht nur „Nutzen-Mehrwerte“ für alle, sondern hat auch einen echten Marketingschlüssel in der Hand. Das Vertrauen in die eigene Struktur, in die eigene Kompetenz und der echte Wunsch, synergetisch und vernetzt ein Unternehmen langfristig zu fördern, seien die stärksten aller Argumente. So würden Kunden zum Teil des Unternehmens und keine reinen Auftraggeber mehr. Ein Konzept, das sich bei Ultimo seit Jahren bewährt.

Weitere Informationen rund um den interdisziplinären und branchenübergreifenden Service- und Kompetenzverbund Ultimo und seine Experten, eine mögliche Mitgliedschaft sowie über die Themen Marketing, Kundenbindung und Kooperation in der Beratung gibt es unter www.ultimo.org.

Portrait

Über Ultimo

Ultimo ist ein interdisziplinär ausgerichteter Partnerverbund mit über 100 selbständigen Unternehmern und Dienstleistungsspezialisten im gesamten deutschsprachigen Raum. Angebotsschwerpunkte sind kaufmännische Dienstleistungen, Büro- und Verwaltungstätigkeiten, Leistungen rund um die Unternehmenskommunikation und umfassende Managementservices für fast alle Geschäftsbereiche kleiner und mittlerer Unternehmen. Ultimo legt Wert auf praxisnahe, handfeste und nachvollziehbare Dienstleistungen zum fairen Preis und definiert sich als branchenübergreifender Service- und Kompetenzverbund. Ultimo ist eine Marke der Ultimo Verwaltungsdienstleistungen GmbH mit Sitz in Bielefeld.

Ultimo Verwaltungsdienstleistungen GmbH

Die Ultimo Verwaltungsdienstleistungen GmbH ist ein anerkannter und ausgezeichneter Franchisegeber und betreibt die zwei unabhängig voneinander operierenden Marken Ultimo und q2b – qualitytobusiness.

Ultimo gehört zu den Top 100 Franchisegebern in Deutschland (Wirtschaftsmagazin impulse) und zu den 30 schnellst wachsenden Franchiseoperationen („starting-up“ Heft 09/2008). Darüber hinaus ist das Unternehmen Mitglied in zahlreichen Fachorganisationen wie zum Beispiel dem Bundesverband der Bilanzbuchhalter und Controller (BVBC) und dem Bundesverband Selbständiger Buchhalter und Bilanzbuchhalter (BBH). Ultimo und q2b sind geprüft vom Deutschen Franchisenehmer Verband (DFNV). Wegen seiner hohen Qualitätsorientierung ist das Unternehmen seit 2010 nach DIN ISO 9001/2008 zertifiziert.

Weitere Informationen unter www.ultimo.org.

News-ID: 742511 • Views: 91 (Stand: 08.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/742511/Ultimo-Weit-mehr-als-die-Erledigung-eines-Jobs.html>