

Selbständigen-Trend Downshifting: Wenn Weniger Mehr wird

11.08.2014, 18:29 | Werbung, Consulting, Marktforschung

Pressemitteilung von: *Ultimo*

Presseagentur: *Spreeforum International GmbH*



Ultimo ist ein interdisziplinärer und branchenübergreifender Service- und Kompetenzverbund

Interdisziplinärer Expertenverbund unterstützt bei der richtigen Strategie und deren Umsetzung

Bielefeld. Wer selbständig ist, bewegt sich selten in der Komfortzone. Der ewige Kreislauf aus zu wenigen Aufträgen und deswegen kein Geld zum Investieren oder zu vielen Aufträgen und deswegen keine Zeit zum Nachdenken und Entspannen drückt vielen Selbständigen aufs Gemüt. Immer mehr Kleinunternehmer sehnen sich danach, dem Hamsterrad zu entfliehen. Sie müssten entweder wachsen und die damit verbundenen Risiken in Kauf nehmen – mehr Personal, mehr Kosten und mehr Verantwortung – oder sich verkleinern. In Zeiten von Work-Life-Balance, familienfreundlichen Arbeitszeiten und einer zunehmenden Selbstbesinnung entscheiden sich immer mehr für den zweiten Weg: schrumpfen und sich auf die eigenen Kernkompetenzen besinnen. Downshifting, wie das im modernen „Business-Denglisch“ heißt, wird zum Trend bei Selbständigen und Kleinunternehmen aller Branchen.

„Häufig bedeutet Weniger Mehr“, betont Jens Wörmann, Geschäftsführer des interdisziplinären Berater- und Expertenverbundes Ultimo mit Sitz in Bielefeld, der vielen Selbständigen in strategischen Fragen zur Seite steht. „Wer sich auf seine Kernkompetenz zurückzieht, weniger, aber dafür ertragsstarke Kunden hat und so seine Ressourcen bündelt, fühlt sich oft besser und sorgt am Ende für mehr Gewinn. Je kleiner ein Unternehmen ist, desto wichtiger ist der Gewinn – und nicht der Umsatz“, sagt er und verweist auch darauf, dass sich mit dieser Strategie viel Komplexität reduzieren lässt. Weniger gute und begeisterte Kunden, die ein Selbständiger einfach und qualitativ hochwertig selbst bedienen kann, seien oftmals stressfreier als viele Kunden, die nur mittels vieler Zulieferer und abseits der eigenen

Routinen mit ihren vielfältigen Wünschen mühsam befriedigt werden können. „Einfachheit wird zur Devise und zum Erfolgsmodell“, erklärt Wörmann.

Allerdings, so der Strategie-Berater, ginge das nicht in jeder Branche und für jedes Geschäftsmodell. Klein sein sei nicht automatisch ein Wettbewerbsvorteil. Man müsse genau hinschauen und individuelle Lösungen suchen. Und auch der Übergang müsse organisiert werden. „Schließlich kann ja kein Unternehmen seinem Kunden sagen, ich mache mich kleiner und trenne mich von dir. Das ist ein Prozess, der genau überlegt und geplant werden muss“, meint Wörmann. Oft sei die Kombination aus betriebswirtschaftlicher Planung, persönlichem Coaching, intelligenten Marketing- und Kommunikationsmaßnahmen und neuen Geschäftsprozessen notwendig, um den neuen Weg nach einer gewissen Zeit erfolgreich gehen zu können. „Da braucht es erfahrene Berater und Begleiter, die sich das Ganze aus der Vogelperspektive anschauen.“

Grundsätzlich sieht Wörmann den Trend zum Downshifting positiv. „Es fördert das Expertentum und eine Kultur der Spezialisierung“, meint er. In vielen Branchen sei das wichtig. Für die Qualität der Leistung und für die Persönlichkeit vieler Selbständiger sei es ein wertvoller Schritt hin zu mehr Glück, Erfolg und höheren Renditen. Deswegen bietet Ultimo auch eine praktische Unterstützung: Sowohl die Zentrale in Bielefeld als auch viele der rund 100 Ultimo-Experten erbringen bestimmte Dienstleistungen, die es Kollegen erlauben, ohne eigenes Personal auszukommen. Outsourcing und Kooperation ersetzen in diesen Fällen das eigene Wachstum.

Weitere Informationen über den Ultimo-Verbund sowie die Themen Strategieentwicklung, Unternehmensberatung, Downshifting und kaufmännische Planung 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 50 Franchisegebern in Deutschland (Wirtschaftsmagazin impulse) und zu den 30 schnellst wachsenden Franchisekooperationen („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: 810290 • Views: 846 (Stand: 24.05.2026)

Link zur Pressemitteilung:

<https://www.openpr.de/news/810290/Selbstaendigen-Trend-Downshifting-Wenn-Weniger-Mehr-wird.html>