



**mehr Kunden**  
durch  
wirksame  
Werbung

**mehr Erfolg**  
durch  
umfassende  
Unterstützung



## mit Weitsicht zum Erfolg\*

Ein Netzwerk – zwei Marken?

So fördern wir die Spezialisierung unserer Partner.

Jeder tritt genau so am Markt auf, wie es seinen persönlichen Zielen entspricht. Denn als Partner stehen Sie bei uns ganz vorn:

Sie werden individuell eingearbeitet und umfassend unterstützt.

Der Schwerpunkt liegt dabei in der Kunden-Findung und -Bindung.

So brauchen Sie das Rad nicht neu zu erfinden.

Denn ULTIMO/q2b ist günstiger, als allein zu starten. – Sehen Sie selbst!

[\*Die Giraffe ist das größte Landsäugetier und eines der schnellsten.

Sie hat aufgrund ihrer Größe keine natürlichen Feinde und ist in der Lage, mit ihren Hufen jeden Angreifer abzuschmettern.

Desweiteren ist sie auf Blätter in den Baumkronen der Schirm-Akazie spezialisiert und in dieser Höhe konkurrenzlos. Ihre Zunge und Lippen nehmen hierbei trotz der Dornen keinerlei Schaden. Erstaunlich spezialisiert – wie unsere Partner!]

## Inhalts-Verzeichnis – Ihr Weg zum erfolgreichen Partner

2

- 3 Die Grundlage für gute Geschäfte – ein Wachstumsmarkt
- 4 Was die Zusammenarbeit mit ULTIMO/q2b so interessant macht
- 5 Warum Kunden sich für Sie entscheiden
- 6 Das dürfen Sie gerne von uns erwarten
- 7 Und Sie dürfen noch viel mehr erwarten
- 8 Darf's noch ein bisschen mehr sein?
- 9 Ihre und unsere Investitionen
- 10 Informations-Gutschein
- 11 Und ganz wichtig – Ihr persönlicher Einsatz
- 12 Ihre persönliche Qualifikation
- 13 Ganz am Rande – die menschliche Seite von ULTIMO/q2b
- 15 ULTIMO/q2b im Überblick – FAQ
- 17 Referenzen – Statements unserer Partner
- 18 Die Leistungen unserer Partner im Überblick



### Ihre 25 Vorteile auf einen Blick ... alles für 380,- oder weniger!\*

- über 100 potenzielle Kooperationspartner
- Ihr optisch größerer Auftritt am Markt
- Markennutzung ULTIMO® / q2b®
- Ihr breiteres Kompetenzspektrum
- schnelle Hilfestellungen der Zentrale
- individuelle Start-Schulung
- individuelles Telefon-Training
- Coaching zu Ihrer Existenzgründung
- Beratung zu Fördermitteln
- Fach-Infos für Eigennutzung und Kunden
- monatlicher Newsletter der Zentrale
- Buchhaltungs-/Lohn-Hotline
- DIN/ISO-Zertifizierung zum Sonderpreis
- geprüfte Marketingstrategie
- Förderung Ihrer Marketingmaßnahmen
- Ihr Profil auf der ULTIMO/q2b-Website
- Begleitung Ihrer Mailingaktion
- günstige Werbematerialien
- Organisation Ihrer Veranstaltungen
- Organisation Ihrer Messeauftritte
- günstige Messeauftritte mit der Zentrale
- überregionale Pressemeldungen
- Organisation von Partnermeetings
- zentrale Groupware und Partner-Forum
- Freiheit! – auch ein zusätzlicher eigener Marktauftritt ist möglich

\* Monatspauschale abhängig von den zu vereinbarenden Leistungen

### 3 Die Grundlage für gute Geschäfte – ein Wachstumsmarkt für selbstständige Bürodienstleister, Werbeprofis und Berater

Kosten und Personal einzusparen und die Marge wieder zu verbessern – um zu überleben! – dazu sind immer mehr Unternehmen gezwungen. Kostenmanagement und Werbung sind zu **überlebenswichtigen Faktoren** geworden.

Und auch die fachlichen Anforderungen nehmen weiter zu. Aus diesem Grund gehen immer mehr Unternehmer dazu über, Verwaltungsarbeiten auszulagern und kompetente Beratung zu suchen – Stichwort Outsourcing. Und das ist Ihre Chance mit ULTIMO: **Als Dienstleister und Berater** im Netzwerk bieten Sie durch Kooperation weit mehr Leistung als andere.

Und auch wirklich gute und bezahlbare Werbeprofis sind dringend gesucht: Denn ein professioneller Auftritt generiert mehr Umsatz – und damit mehr Ertrag. Das ist Ihre Chance mit q2b: **Als Werbeprofi** heben Sie sich ab durch Kostenbewusstsein und kompetentes Auftreten im starken Verbund. So gewinnen Sie gezielter Kunden. Und ein zufriedener Kunde bleibt Ihnen über Jahre hinweg treu.

#### **Unser gemeinsames Ziel:**

Die Zufriedenheit aller Partner und der weitere Ausbau der Marken ULTIMO® und quality to business® (q2b) zu einem flächendeckenden Netz innovativer Dienstleister. Dabei wollen wir die individuelle Struktur jedes Partnerunternehmens erhalten und fördern – denn dies ist unsere ganz spezielle Stärke.

ULTIMO ist laut **impulse Gründerzeit** ein besonders stark expandierendes System mit lukrativen Zukunftsaussichten und seit Jahren unter den TOP100\* der deutschen Franchisesysteme. Seit 2007 erfolgt zusätzlich jährlich die Systemprüfung durch den deutschen Franchise-Nehmer-Verband (DFNV).

Überzeugen Sie sich selbst – auf den nächsten Seiten oder [ULTIMO.org](http://ULTIMO.org) / [q2b.org](http://q2b.org)

---

*>Vor ca. 10 Jahren sind wir auf der Suche nach Unternehmenskooperationen bei der ULTIMO fündig geworden. Nach dem Informationsgespräch waren wir positiv überrascht: Die Idee hatte Substanz. Das Konzept überzeugte uns aufgrund des guten Preis-Leistungsverhältnisses, mehr als andere Franchisesysteme aus dem gleichen Segment. In der selben Situation würden wir uns wieder für ULTIMO entscheiden.*

*Besonders gefällt uns die fachliche Betreuung und bei Fragen einen kompetenten Ansprechpartner zu haben.<*

Gert Reiß, O.P.M. Verwaltungs GmbH, ULTIMO-Partner seit 11.2001

---

(\*Quelle: Unternehmergezine impulse seit 4+7/2006, zuletzt 9/2011)

## Was die Zusammenarbeit mit ULTIMO/q2b so interessant macht 4

Gut – Sie haben Ihr Wissen und Ihre **eigenen Vorstellungen** und wollen auf den Markt! Doch gerade der anfängliche Marktauftritt, die (rechtlich schwierige!) Werbung und vor allem die ungewohnte Kundengewinnung stellen die größten Hürden dar. Und genau an diesem Punkt greift Ihnen ULTIMO/q2b unter die Arme!

Wir haben einen einheitlichen, **unverwechselbaren Marktauftritt** und ein Werbe- und Marketingkonzept entwickelt, das fortlaufend dem Markt angepasst wird. Dieses Konzept ist von vielen Stellen (auch rechtlich) positiv beurteilt worden. Das gibt Ihnen die Sicherheit, offensiv Kunden zu werben. Das Verfahren hat sich bereits in unserer Zentrale bewährt – besonders aber bei den Partnern.

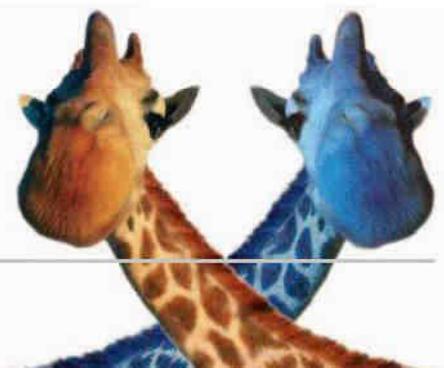
Ein besonderer Vorteil ist dabei für Sie, dass Sie als hervorragender Einzelspieler in einem erfolgreichen Team auftreten. Und in jedem Team gibt es den, der brennende Fragen beantwortet und Rückhalt gibt. Zu diesem Thema haben wir uns natürlich Gedanken gemacht: Wir stellen Ihnen für Fachfragen, Kalkulationen und andere Fragen des beruflichen Alltags eine **Service-Hotline** bereit.

Unsere Partner arbeiten nicht gegeneinander, sondern miteinander. Durch die so erzielte gute Qualität und unser einwandfreies Image gewinnen Sie zufriedene Kunden – die Basis für **mehr Aufträge** und solide Gewinne.

Achten Sie auch auf die **Synergie-Effekte**: Durch den gemeinsamen Marktauftritt und den Zugriff auf unser Spezialisten-Netzwerk werden Sie mehr Ertrag erzielen! Diese Kombination gibt Ihnen die erforderliche Sicherheit und vor allem optische Größe am Markt – und damit Vertrauen bei potenziellen Kunden. ULTIMO/q2b lebt von der Vielfalt und der Verschiedenheit seiner Partner.

Zusätzlich sind Sie für potenzielle Neukunden ganz professionell über unsere gebührenfreien Rufnummern **ständig erreichbar**. Auch dann, wenn Sie nebenberuflich starten oder schon erfolgreich selbstständig und viel unterwegs sind.

Und warum wählen Kunden gerade Sie?



## 5 Warum Kunden sich für Sie entscheiden

Ihr Angebot richtet sich nach den **speziellen Wünschen** Ihrer Kunden – und Ihren persönlichen Vorstellungen. Es reicht bei ULTIMO von einem Büro- und Sekretariatservice bis zur betriebswirtschaftlichen Beratung. Und von der laufenden Lohnabrechnung bis zur Kontierung. Bei q2b dagegen vom Entwurf von Logos und Flyern über Web-Publishing bis zur kompletten Werbekampagne.

Wir freuen uns auch über jegliche artverwandte Dienstleistung durch Sie, bei ULTIMO z.B. EDV-Unterstützung, Gründungsberatung, Coaching und und ... Bei q2b sollte sie in den Rahmen Design/Werbung/Marketing/Consulting passen. Mehr als üblich: **Das Alleinstellungsmerkmal** ist ganzheitliche Betreuung und Ihr Trumpf bei der Akquise! Je breiter das Angebot, desto größer das Interesse.

Ein Bauchladen? Nein: Natürlich sollen Sie nicht das ganze Gebiet selbst abdecken. Sie können individuell für sich entscheiden, wo Ihre großen Stärken liegen. Wir alle ergänzen uns optimal, denn jeder bringt unterschiedliche Stärken ein: Sie können jederzeit Teilbereiche durch andere Partner ausführen lassen und **verdienen auch bei Auftragsweitergabe**.

Wir überlassen es Ihnen, ob Sie vor Ort bei den Kunden, von zu Hause aus oder in repräsentativen Büroräumen tätig sein wollen. Dabei beschränken wir Sie nicht auf bestimmte regionale Gebiete. Dieser Punkt hat **entscheidende Bedeutung**: Sie können, z.B. aufgrund persönlicher Beziehungen/Umzug, auch entfernte Kunden perfekt betreuen. Und so Ihren Kundenstamm und dessen Vertrauen erhalten.

Und somit unterscheiden wir uns von vielen Wettbewerbern, auch von vielen Franchisesystemen: Wir sind der eine Ansprechpartner für viele Wünsche und Leistungen, die unsere Kunden sonst nicht **aus einer Hand** erhalten. Das Netzwerk gewährleistet perfekte Qualität, die man üblicherweise nur bei großen Dienstleistern erwarten darf. Genau das geht bei ULTIMO/q2b:

Qualität und Preise auf ordentlichem Niveau. Sie haben dabei alle Freiheiten. Das ULTIMO/q2b-Netzwerk ist gerade deshalb so schnell gewachsen: Schon **über 100 Partner** in Deutschland, Österreich und der Schweiz sprechen eine deutliche Sprache!

Und jetzt zeigen wir Ihnen, wie ein schneller, einfacher Start funktioniert ...

---

## Das dürfen Sie gerne von uns erwarten

6

Sie wünschen sich einen erfolgreichen und sicheren Start?

Durch unsere Erfahrungswerte und eine intensive Vorbereitung bauen die Partner auf einer soliden Basis auf. Auch hier sind wir flexibler als viele Franchisemodelle: Sie müssen uns nicht zu 100% in Anspruch nehmen, sondern können auch Teilbereiche nutzen. Ihr großer Vorteil: Wir berechnen nur die Leistung, die Sie mit uns vereinbaren – **›mitmachen spart Geld‹**. Und verbessert den Wissenstransfer.

Unser Angebot beinhaltet eine umfassende Starthilfe. Die intensive Einarbeitung beginnt mit einem individuellen **2-tägigen Einzel-Workshop**, der für Sie auf Ihre speziellen Wünsche abgestimmt wird – wir vermitteln Ihnen also genau die Kenntnisse, die Sie wirklich brauchen. Nicht mehr und nicht weniger. Sie sind unser Gast: Bringen Sie jemanden mit, der Sie im Geschäftsleben unterstützt!

Sie erhalten unser umfangreiches **Handbuch mit Checklisten**, Kalkulationshilfen, Vertragsentwürfen, Verkaufstrainings etc., damit Sie das Rad nicht noch einmal neu erfinden müssen. Zusätzlich erstellen wir speziell für Sie eingerichtete Datenträger mit unserem bewährten Formularwesen, sämtlichen Mailingtexten und anderen nützlichen Unterlagen.

Stellen Sie Ihre **bevorzugte Geschäftsausstattung** zusammen, wie Visitenkarten, Briefbögen, Broschüren, Stempel und Give-aways. Damit bringen Sie Ihre Kooperation mit dem ULTIMO/q2b-Verbund zum Ausdruck und erzielen einen Vertrauensvorschuss bei Ihren künftigen Kunden. Sie dürfen auch zusätzlich Ihren eigenen Marktauftritt verwenden.

Übrigens: Eine vorgeschriebene Einheitssoftware gibt es bei uns nicht. Sie können – falls schon vorhanden – Ihre eigene Software problemlos weiter nutzen. Es entstehen also auch keine Software-Nebenkosten! Wenn Sie eine neue Software wünschen, **helfen unsere Partner** und wir selbst Ihnen mit Empfehlungen und Erfahrungsberichten gerne weiter. Genau wie in allen anderen Belangen.

---

›Wo es an Beratung fehlt, da scheitern die Pläne, wo viele Ratgeber sind, gibt es Erfolg.« Altes Testament, Sprüche 15:22 – Dieser Grundsatz führt Sie zum Erfolg: Alle unsere Partner leben ihn.

---

## 7 Und Sie dürfen noch viel mehr erwarten

Durch unsere **laufende Unterstützung** und Betreuung steigern Sie Ihre Leistungs- und Wettbewerbsfähigkeit. Sie erreichen uns ganz einfach per Telefon, Fax, Email oder persönlich. So werden Ihre Fragen schnell beantwortet und Sie werden Ihren Kunden immer professionell und aktuell gegenüberstehen.

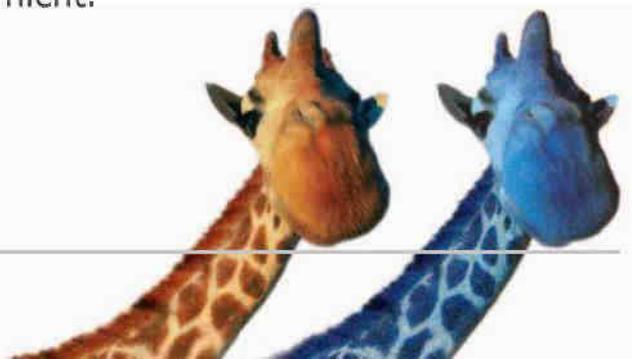
Diese Informationen ergänzen wir mit **regionalen Meetings**. Es findet ein Erfahrungsaustausch statt und Sie lernen Ihre Mitstreiter kennen. Das Ergebnis für alle Partner: Sie erweitern den Kundenkreis und können gemeinsam Ihre Kunden perfekt betreuen. Sie schließen Kooperationen bis zur gemeinsamen Bearbeitung von Aufträgen. Jeder führt die Leistungen aus, die er wirklich beherrscht.

Und so werden Sie noch besser ins Bild gesetzt: mit dem professionellen Marktauftritt und der zielgerichteten, offensiven Vertriebsstrategie von ULTIMO/q2b. Sie basiert auf Empfehlungen, Direktmarketing, Pressearbeit, Messen, Veranstaltungen uvm. Potenzielle Kunden aus **überregionaler Werbung** vermitteln wir weiter an die jeweils fachlich oder regional geeigneten Partner. Das erleichtert Ihnen den Start.

Zusätzlich richten wir für Sie eine um Ihre persönlichen Schwerpunkte ergänzte **Subdomain** ein, auf der Sie sich kundenfreundlich präsentieren. Ihre Kontaktdaten, Ihre Qualifikation, Ihr persönliches Angebot oder eine Wegbeschreibung finden dort Platz. Daran angeschlossen ist eine Groupware-Lösung. Sie sind schwer erreichbar? Dann anonymisieren wir Ihre Daten und leiten Anfragen an Sie weiter!

Empfehlen Sie einem Kunden Leistungen eines anderen Partners, erhalten Sie von diesem einen individuell vereinbarten Umsatzanteil. So bauen Sie sich eine **weitere Einnahmequelle** auf. Dabei bleibt es Ihnen als selbstständigem Partner in unserem starken Team selbst überlassen, ob Sie von den einzelnen Angeboten im Einzelfall Gebrauch machen. Die Maxime von ULTIMO/q2b: Sie sind frei!

Dies haben Sie bei vielen Franchisesystemen nicht.  
Und das ist noch nicht alles ...



## Darf's noch ein bisschen mehr sein? [Wahl-Optionen]

8

Sie sind Experte, aber kein Verkäufer? Das ist die Lösung für Sie: Wenn Sie sich voll auf Ihre eigentliche Tätigkeit konzentrieren wollen, übernehmen wir auch gern den Versand Ihrer **persönlichen Werbebriefe**. Vom Druck bis zur Posteinlieferung. Ganz, wie Sie es wünschen!

Nette Telefonistinnen – allesamt gelernte Sekretärinnen – in unserem Call-Center übernehmen auf Wunsch die Rufannahme. Genau so, wie Sie oder Ihre Sekretärin es machen würden. So sind Sie für Ihre Neukunden immer professionell erreichbar – über gebührenfreie Leitungen! Auf Wunsch sorgen externe Telefonverkäufer für **Ihre Kundentermine**.

Das Ergebnis dieses Rundum-Paketes: ein solides Fundament für Ihren Erfolg. Denn bei ULTIMO/q2b legen Sie alle gewünschten Leistungen selbst fest und bauen Ihren eigenen Betrieb solide auf – und wir machen Ihnen dabei einen fairen Preis! Und: Auf Wunsch dürfen Sie uns erst einmal **ein Jahr lang testen**.

### Ihr Extra bei q2b:

Ganz wichtig ist uns die professionelle Gestaltung. Hier unterscheidet sich q2b von meist wenig kompetenten Billiganbietern. Deshalb haben Sie auch die Gelegenheit, **Ihre Entwürfe prüfen**, korrekturlesen oder auch von der Zentrale erstellen zu lassen. Auch der gesamte Einkauf von Werbemitteln kann über die Zentrale erfolgen. Oder einfach mal fachsimpeln?

### Ihr Extra bei ULTIMO:

Gesetzesänderungen, Grundsatzurteile und weitere wichtige News erfahren Sie durch unsere hauseigenen Veröffentlichungen. Noch individueller geht es mit unserer **Infoline für Buchungsfragen**. Die Nutzung ist Ihnen exklusiv nur als Partner möglich!

Und wenn Ihnen mal die Arbeit über den Kopf wächst oder Sie einmal länger krank werden, wird jeder unserer Partner auch gerne für Sie einspringen! So, wie Sie im Notfall sicher auch gerne einen anderen Partner unterstützen.

**Weitere Informationen** zu allen Bausteinen erhalten Sie gebührenfrei:  
**freecall** ☎ 08008 85 84 66 ☎<sup>CH</sup> 0800 85 84 66

## 9 Ihre und unsere Investitionen

Das ist Ihr Vorteil: Wir haben das System **entwickelt, vorfinanziert, getestet** und natürlich komplett rechtlich überprüfen lassen. Für Sie fällt nur eine zu Beginn ausgehandelte Pauschale von monatlich € 380,00 – oder weniger!\* – für unsere Leistungen an. Je nachdem, welche Leistungen Sie mit uns vereinbaren.

Selbst die **individuelle Einarbeitung** ist bereits voll enthalten! Daneben entstehen nur noch Kosten für Ihre persönliche Ausstattung, sofern diese nicht bereits vorhanden ist – z.B. für PC/MAC, Software, Drucker, Fax, Internet/DSL.

Die niedrige monatliche Pauschale und der Wegfall einer Einstiegsgebühr erleichtern Ihnen den Start. Der **geringe Kapitaleinsatz** minimiert Ihr Risiko. Sie brauchen keine Bankfinanzierung. Darin unterscheidet sich unser Konzept von vielen Franchisesystemen. Ein weiterer Pluspunkt: Bei uns gibt es keine Umsatzbeteiligung. Sie erwirtschaften jeden zusätzlichen Umsatz zu 100% für sich!

Bei jeder Gründung zählt Werbung zu den wichtigsten Investitionen. Wir haben den Markt getestet und können Ihnen **teure Fehler ersparen**. Nach unserer Erfahrung sind die typischen Werbemaßnahmen – wie die Aufgabe von Anzeigen – nicht sehr effektiv. Bewährtes für Ihren Erfolg und damit für unseren Erfolg:

Wir arbeiten mit **zielgerichteten Vertriebswegen** wie z.B. Direkt-Marketing-Maßnahmen nach der Vögele-Dialogmethode, Empfehlungen, Kooperationen, Pressearbeit, Messen, Veranstaltungen für Gründer und mehr. Die Weiterentwicklung liegt in den Händen der Spezialisten der Zentrale in Bielefeld.

Für Ihren Marktauftritt verwenden Sie eine professionelle Ausstattung. Auch hier werden Sie sparen: Wir haben bereits im Vorfeld die Entwicklungs-/Gestaltungskosten für Sie übernommen. Starten mit **ULTIMO/q2b ist günstiger**, als allein zu starten! ULTIMO/q2b kann so günstig sein, weil die Zentrale nicht von den Partnern lebt, sondern auch selbst eigene Kunden betreut. Genau so wie Sie.

\*in Österreich: € 280,- oder weniger \*in der Schweiz: SFR 380,- oder weniger

## Ihr Informations-Gutschein – jetzt einsenden!

10

Diese Daten werden maschinell verarbeitet und deshalb gespeichert. Mit der Rücksendung erkläre ich mich mit der Speicherung einverstanden. Ich kann jederzeit die gespeicherten Daten abrufen bzw. der Speicherung widersprechen.

mehr Kunden durch  
**wirksame Werbung**

**quality to business** marketing+consulting  
Forellenweg 23, D-33619 Bielefeld, [www.q2b.org](http://www.q2b.org)



**Ja, ich möchte unverbindlich mehr erfahren über ...**

**über 100x  
in D,A,CH**

- die q2b-Partnerschaft** als eigenständiger Unternehmer rund um die Werbung.
- die ULTIMO-Partnerschaft** als eigenständiger Unternehmer rund um das Büro.
- Bitte rufen Sie mich an.** Bester Tag/Zeit \_\_\_\_\_
- Ich besuche Sie** in Bielefeld. Mein Wunschtermin \_\_\_\_\_

Adresse/Stempel:

---



---

zusätzliche Angaben:

- Email \_\_\_\_\_
- Fax \_\_\_\_\_
- Tel. \_\_\_\_\_

**freefax** (D) 0 8001 85 84 66 (A) (CH) 0 800 85 84 66  
**chance@ULTIMO.org oder chance@q2b.org**

mehr Erfolg durch  
**umfassende Unterstützung**

**ULTIMO** Verwaltungsdienstleistungen GmbH  
Forellenweg 23, D-33619 Bielefeld, [www.ULTIMO.org](http://www.ULTIMO.org)



## 11 Und ganz wichtig – Ihr persönlicher Einsatz

Der Unterschied zwischen selbstständig und angestellt besteht vorrangig in der persönlichen Sicherheit. Dies birgt Risiken, hat aber **eine Reihe von Vorteilen**. Und genau hier sind wir Ihre Unterstützung! Ganz wichtig: Ihre Preise bestimmen Sie grundsätzlich selbst.

Ein Beispiel für die Gestaltung **Ihrer Verdienstmöglichkeiten**: Sie legen nach eigenem Ermessen Ihr Einkommen fest, dessen Höhe wie in jedem Geschäft abhängt von Ihrer Qualifikation, Ihrem Zeiteinsatz und Ihrem Schwerpunkt. Bei der Kalkulation helfen wir Ihnen. Beispiele (Verdienst pro Stunde): Dienstleistung € 30,- bis 65,- / Werbung € 40,- bis 80,- / Beratung bis über € 100,-\*

Ein weiterer wichtiger Aspekt: Sie organisieren sich selbst, denn Sie sind Ihr eigener Chef. Sie haben die **freie Wahl**, wie Sie Ihre Zeit einteilen. Allein deshalb ist unsere Geschäftsidee mit Ihrer Familie gut vereinbar. Eine Tätigkeit von zu Hause aus ermöglicht Ihnen, viele Abläufe einfacher zu gestalten und Beruf und Privatleben gut zu kombinieren. Was zählt, ist der Wille zum Erfolg!

Das Konzept von ULTIMO/q2b ist auf Klein- und Mittelbetriebe und Gründer ausgerichtet. Bei diesem Kundenpotential können wir ganz besonders gut die Stärken der Gemeinschaft ausspielen: Durch die Begeisterung der Kunden verdienen Sie Ihr Geld! Besonders bei diesem Klientel spielen Menschlichkeit, **Vertrauen, Kompetenz** und Kundennähe eine ausschlaggebende Rolle.

Das ULTIMO/q2b-Netzwerk **baut auf die Zukunft**. Ständige Veränderungen in den Ansprüchen der Kunden, die Globalisierung von Märkten und nicht zuletzt erhöhte Anforderungen von Dritten zwingen immer mehr Unternehmen dazu, auf professionelle externe Fachkräfte zuzugreifen. Sie als selbstständiger Experte sind die Lösung – über viele Jahre, vielleicht ein Leben lang!

Das Fazit: Sie starten mit niedrigen Kosten und gehen mit einem günstigen und seit vielen Jahren am Markt platzierten Konzept in Ihre neue Selbstständigkeit – **haupt- oder nebenberuflich** – bei voller Entscheidungsfreiheit und voller Rückendeckung. Auf Wunsch mit einer Probezeit von einem Jahr.

\* CH: Dienstleistung SFR 45,- bis 65,- / Werbung SFR 55,- bis 120,- / Beratung bis über SFR 150,-

## Ihre persönliche Qualifikation als Partner von ULTIMO/q2b 12

### Egal, ob Sie einen Schwerpunkt setzen oder ein ›Allrounder‹ sind:

Wenn Ihr **Schwerpunkt Design / Werbung / Marketing** ist:

q2b versteht sich als kunden-/kosten-orientiertes Netzwerk der Spezialisten für Design, Werbung, Marketing und Consulting mit Service-Verständnis. Sie sollten flexibel sein, technisch und menschlich aufgeschlossen, verlässlich, dialogfähig, haben selbstredend Teamgeist, Ehrgeiz und eine positive Sicht vieler Dinge.

Wenn Ihr **Schwerpunkt Finanz- und Lohn-Buchhaltung** ist:

Um die Qualität unserer Dienstleistung zu sichern, sind im Gesetz ganz klare Anforderungen aufgeführt. Mit einer kaufmännischen Ausbildung müssen Sie über eine mindestens dreijährige Praxiserfahrung in der Buchhaltung verfügen, sonst werden sechs Jahre Praxis gefordert. Ihre Kenntnisse beweisen Sie sich und uns in einem Praxistest. Außerdem können Sie gut erklären und arbeiten gerne mit Zahlen und Menschen.

Wenn Ihr **Schwerpunkt Unternehmens- / Gründungs- / EDV-Beratung** ist:

Gerade hier ist es wichtig, dass Sie das Vertrauen Ihrer Kunden honorieren. Sie sollten gute betriebswirtschaftliche bzw. technische Kenntnisse vorweisen, gepaart mit einem reichhaltigen praktischen Erfahrungsschatz. Gerade Klein- und Mittelbetriebe sind dankbar für Ihre Unterstützung. Sie erwarten, dass man sie ernst nimmt, nehmen selbst aber oft einen Rat nicht an. Beharrlichkeit kombiniert mit diplomatischem Vorgehen führen Sie zum Ziel.

Wenn Ihr **Schwerpunkt Büro- und Sekretariats-Service** ist:

Diese Tätigkeit erfordert viel Praxiserfahrung. Perfekte Grammatikkenntnisse sind gerade in Zeiten der Rechtschreibreform unumgänglich. Sie sollten sich und Andere/s gut organisieren können. Ihr Erfolg hängt davon ab, wie weit Sie Ihren Kunden die Wünsche von den Lippen ablesen können. Mit dieser Dienstleistung richten Sie sich auch an Privatkunden – Ihre Akquise wird also durch einen größeren Kundenkreis erleichtert!

Egal, ob Absolvent, Abgänger, Quereinsteiger, Gründer oder erfolgreicher Unternehmer, frisch oder etabliert – alle im richtigen Mischungsverhältnis machen den Erfolg aus.

## 13 Ganz am Rande – die menschliche Seite von ULTIMO/q2b

Es begann wie jetzt bei Ihnen: Ende 1996 gründete der Dipl.-Betriebswirt Jens Wörmann mit zwei Mitarbeitern eine Einzelfirma als Dienstleister rund ums Büro. Zur eigenen Absicherung für diesen **Sprung ins kalte Wasser** wählten die drei den Weg über ein junges Franchisesystem, das Sicherheit und Know-how versprach. Dieser Weg stellte sich nach nur sechs Monaten als Umweg heraus:

Die sehr hohen Kosten – Einstiegsgebühr, immense Softwarekosten und hohe monatliche Beträge – standen in keinem Verhältnis zur gebotenen Leistung. Als Konsequenz erwirkte das Team die Trennung. Die neu gewonnene Freiheit nutzten sie zum Aufbau ihres neuen Betriebes. Es entstand die Erfolgsstory von ULTIMO, einem Netzwerk von heute **über 100 Dienstleistungs-Partnern** in D, A, CH.

Zu diesem schnellen Wachstum haben neben den fairen Bedingungen auch gute Kontakte zu vielen öffentlichen Stellen beigetragen. Zum Beispiel zu den örtlichen Industrie- und Handelskammern, vielen Arbeitsämtern, Förderbanken und und und ... Und **die Erfolgsgeschichte geht weiter:** Mit q2b, dem Netzwerk von Werbeagenturen mit hohem Leistungsstandard zu adäquaten Preisen.

Wie kam es dazu? ULTIMO suchte einen **neuen Weg** bei der Kundenansprache. Der Marktauftritt sollte überarbeitet werden, ein neues Grunddesign entstehen. Den Zuschlag erhielt die >q2b.agentur böhmeler<, Initiator und einer der Pilotbetriebe von q2b. Die Leistung von Andreas Böhmeler und seinem Netzwerk überzeugte, die Chemie stimmte. Schnell wurde klar, dass es eine gemeinsame Perspektive gibt.

Für die nächsten fünf Jahre sind mindestens **50 weitere Betriebe** geplant. Wir sind sicher, dass wir als eigenfinanziertes Familienunternehmen auch in Zukunft die hohen Erwartungen unserer Partner erfüllen werden. Der familiäre Teamgedanke ist auch im Netzwerk der Partner manifestiert.

Und ein Partner dieses echten Teams können auch Sie werden! Wir freuen uns, wenn Sie dazugehören wollen. Deshalb laden wir Sie herzlich ein, in Bielefeld hinter die Kulissen zu schauen. Machen Sie sich Ihr eigenes Bild von uns – so wie wir von Ihnen. Nennen Sie uns einfach Ihren Wunschtermin:

**freecall** **D 08008 85 84 66** **A CH 0800 85 84 66**



## Holpriger Start an die Spitze

Das Firmennetzwerk Ultimo wächst seit seiner Gründung kontinuierlich

■ **Dornberg** (sfe): „Das wird niemals funktionieren“, hörte Jens Wörmann 1997 oft. Er hatte seine Arbeit als Bankfilialleiter aufgegeben, um sich selbstständig zu machen. Heute zählt das von ihm gegründete Firmennetzwerk Ultimo mit seinem Gesamtpaket für Bürodienstleistungen zu den größten Deutschlands – und der Dornberger blickt weiter nach vorne.

„Unser Netzwerk besteht aus Betriebswirten, Buchhaltern, und Unternehmensberatern, die Dienstleistungen rund um das Büro anbieten“, erklärt Wörmann, „auch Spezialisten gehören dazu, wie etwa ein Fachmann für Entsorgungsmanagement.“ Auf 115 Mitglieder, Partner genannt, ist Ultimo inzwischen angewachsen.

Die Partner profitieren besonders von den Empfehlungen untereinander: Ein Unternehmer beauftragt etwa zu Anfang seiner Karriere einen Buchhalter von Ultimo. Wächst die Firma, braucht er auch einen Personalberater.

Den kann der Buchhalter ihm aus dem Netzwerk empfehlen. Ultimo sorgt mit zahlreichen Messeauftritten und Werbung für neue Kunden der Partner. Seit 2000 bietet die Firma zusätzlich zu den Bürodienstleistungen mit dem zweiten Netzwerk q2b auch Marketingdienstleistungen an.

„Ich wollte die Kunden eingehender beraten“, begründet der 38-jährige seine Entscheidung, 1997 aus dem krisensicheren Bank-Job auszusteigen. Deren Regeln waren ihm zu eng und zahlenfixiert.

Doch sein Weg in die Selbständigkeit startete holprig. Seine Firma bot Beratung für Buchführung, Steuern und Personal an und startet als Franchisenehmer eines jungen Bürodienstleisters.



**Erfolgreich:** Das Netzwerk Ultimo wurde 1997 von Jens Wörmann (hier mit Mitarbeitern Philipp Tutenhorst, Marcel Barkey und Daniela Voss, v. l.) gegründet. Heute gehören 115 Bürodienstleister zu Ultimo, welches als eines der 100 besten Franchisesysteme in Deutschland ausgezeichnet wurde. FOTO: SIMON FELLNER

Von diesem fühlte er sich aber schlecht unterstützt und musste zudem hohe Beträge abführen. Daher löste er den Vertrag auf.

„So stand ich dann da mit meiner Firma und meinen 20 Kunden, die ich weiter betreuen wollte“, blickt der studierte Betriebswirt zurück. Wörmann ging in die Offensive. Zunächst erarbeitete er, zusammen mit seinen Kunden, das Image der

auszubauen. Die ersten 15 Partner bekamen das Konzept noch gratis; für Wörmann eine Möglichkeit auszuprobieren, ob es auch bei anderen Firmen oder Selbständigen funktioniert.

Der Erfolg gab dem Unternehmer Recht. Zu Ultimo zählen heute auch Partner in der Schweiz und in Österreich. Derzeit ist das Netzwerk laut Wörmann im Bereich Buchführung

land gewählt. Obwohl Wörmann konsequent betont, dass Ultimo mehr Unabhängigkeiten bietet, als übliche Franchiseunternehmen.

„Wir sind günstiger und freier als die gängigen Franchisesysteme“, resümiert Wörmann. Bekannte Franchisegeber schreiben den Franchisenehmern oft genau vor, wie ihr Geschäft zu führen ist und verlangen Einstiegs- und laufende Franchisegebühren.

Bei Ultimo zahlen die Partner bis zu 280 Euro monatlich, je nach wahrgenommener Leistung. Dafür können sie, neben der gemeinsamen Vermarktung, zum Beispiel auf eine Telefonhotline zurückgreifen, deren Mitarbeiter sie bei Buchungsfragen oder Softwareproblemen beraten. Ob sie aber etwa im Briefkopf auf Ultimo verweisen, ist den Partnern freigestellt.

Wörmann blickt entspannt in die Zukunft: „Wir bekommen etwa 15 Partner im Jahr dazu. So soll es auch künftig weitergehen.“

### Eines der 100 besten Franchise-Systeme Deutschlands

neuen Firma Ultimo. Ein knalliges Blau, laut Farbpsychologie ein Signal für Vertrauen, wurde zum Markenzeichen. Mit großen Anzeigen etablierte Ultimo sich am Markt.

Der moderne Auftritt bescherte der jungen Firma zahlreiche Anfragen anderer Bürodienstleister, die von Ultimos Auftritt angetan waren. Zu dieser Zeit wurde die Idee geboren, die Firma zu einem Netzwerk

bundesweit der zweitgrößte Anbieter seiner Art, mit der Kombination aus verschiedenen Bürodienstleistungen sogar Marktführer.

Die Partner decken alle Leistungen rund um die Büroverwaltung ab: von der Gründungsberatung bis zum Krisenmanagement. Zudem wurde Ultimo vom Unternehmermagazin impulse zu einem der 100 besten Franchisesysteme in Deutsch-

## 15 ULTIMO/q2b im Überblick – FAQ

### Was ist ULTIMO/q2b?

- ULTIMO/q2b ist ein junges, dynamisches Unternehmen, das in rund 15 Jahren über 100 selbstständige Dienstleistungsbetriebe von Spezialisten rund um das Büro und von Spezialisten rund um die Werbung aufgebaut hat.

### Welche Vorteile habe ich durch ULTIMO/q2b?

- Sie arbeiten unter dem Schutz einer eingetragenen Marke
- Sie profitieren von wirksamen Werbemitteln und einem bewährten Marketingkonzept mit gebührenfreien Telefonleitungen
- Sie informieren sich über laufende Änderungen via unserem internen Newsletter, der Internetplattform und regionalen Meetings
- Sie erhalten für alle Fachfragen eine exklusive Service-Hotline zur Zentrale

### Welche Sicherheiten habe ich?

- Individuelle Schulungen und Starthilfe – und auf Wunsch eine Probezeit!
- ULTIMO/q2b garantiert rechtlich einwandfreie Eigenwerbung (mehrfach geprüft!)
- Gegenseitige Unterstützung der Partner bei Krankheit, Urlaub, etc.

### Welche Fördermaßnahmen gibt es?

- Sie erhalten eine individuelle Beratung über mögliche finanzielle Fördermaßnahmen

---

*>Ich bin Buchhalterin und suchte vor zehn Jahren einen Nebenjob. Per Zufall las ich ein Inserat von ULTIMO und war nach dem 1. Kennenlernen von dem Konzept und dem Team begeistert.*

*Schnell war klar, dass es nicht nur ein Nebenjob ist, sondern eine Lebensaufgabe, die zwar anstrengend, aber interessant und abwechslungsreich ist.*

*Ich schätze die gute, schnelle und qualifizierte Hotline und empfehle das Netzwerk vielen Interessenten. – Werbung mache ich schon lange nicht mehr, denn meine Kunden empfehlen mich weiter.<*

Tanja Jung, ULTIMO-Partner seit 4.1999

---

## Was unterscheidet ULTIMO/q2b von Franchisesystemen?

16

- ULTIMO/q2b ist kein reines Franchisesystem, sondern ein Netzwerk von Dienstleistern mit individuellem Angebot
- Unsere Vertragspartner ergänzen sich durch ihre fachliche Spezialisierung
- Es gibt nur eine feste monatliche Pauschale, keine Umsatzprovision, keine Einstiegsgebühr und keine weiteren Nebenkosten! Jeder zusätzliche Umsatz gehört zu 100% Ihnen!

## Muss ich meinen Beruf aufgeben und was kann ich verdienen?

- Nein, wir empfehlen auch den nebenberuflichen Einstieg
- Die Höhe des Verdienstes bestimmen Sie selbst, abhängig von Ihrer Qualifikation, Ihrem Arbeitseinsatz und Ihrem individuellen Angebot

## Bekomme ich Hilfe bei der Kundenakquise?

- Ja, Sie genießen professionelle Unterstützung durch die ULTIMO/q2b-Zentrale
- Sie erhalten Reaktionen aus Ihrem Einzugsgebiet aus überregionaler Werbung, wie z.B. durch Messeauftritte, Presseberichte, Internet-Marktplätze

**Weitere Fragen** beantworten wir Ihnen gerne gebührenfrei unter:  
**freecall** **Ⓓ 08008 85 84 66** **ⒶⒸⒽ 0800 85 84 66**

*>Bei meinem Einstieg in die Selbstständigkeit vor ca. sieben Jahren stellte sich zunächst die Frage: Was mache ich? Nachdem ich mir verschiedene Franchisesysteme angesehen hatte, stand für mich fest, dass ich als Einzelkämpfer starten werde. Alle mir bis dahin bekannten Systeme engten mich in meiner unternehmerischen Freiheit fast völlig ein. Außerdem waren zum einen die finanziellen Einstiegshürden sehr hoch, zum anderen waren die regelmäßigen monatlichen Verpflichtungen nicht akzeptabel.*

*In der Tagespresse las ich einige Zeit später einen Artikel über eine Existenzgründer-Veranstaltung, die durch die IHK und das Arbeitsamt veranstaltet wurde. Unter anderem wurde über ULTIMO berichtet. Dieser Bericht hatte mich neugierig gemacht, kurzfristig bin ich zu dieser Veranstaltung gefahren, habe ein erstes Gespräch geführt und wurde zwei Monate später ULTIMO-Partner.*

*An ULTIMO schätze ich, dass ich meine unternehmerische Freiheit behalten konnte, aber jederzeit auf ein Netzwerk zurückgreifen kann.<*

**Stefan Tesche, ULTIMO-Partner seit 8.2004, zusätzl. q2b-Partner seit 6.2006**



## 17 Referenzen – Statements unserer Partner

---

›Verbringe die Zeit nicht mit der Suche nach einem Hindernis, vielleicht ist keines da!‹ Franz Kafka, österreichischer Schriftsteller (1883–1924) – Dieser Grundsatz führt Sie zum Erfolg. Unsere Partner haben ihn umgesetzt:

---

*Bereits seit Jahren habe ich mich immer wieder mit dem Thema Selbstständigkeit beschäftigt. Einige Franchise-Systeme in unterschiedlichen Branchen schaute ich mir im Laufe der Jahre an. Keines wollte so richtig passen. Im Dezember 2008 war es dann soweit, als ich in der Zeitschrift StartingUp über nebenberufliche Selbstständigkeit las. Welches Franchising-System ermöglicht also eine nebenberufliche Gründung? Und so stieß ich eher durch Zufall auf die Anzeige von ULTIMO/q2b.*

*Die finanziellen Investitionen und somit das Risiko waren sehr gering und der Schwerpunkt, kaufmännische Dienstleistungen, passte hervorragend. Aus der daraus resultierenden Anfrage nach Informationsmaterial folgte nach guten drei Monaten im April 2009 die Partnerschaft. Und aus der geplanten nebenberuflichen war inzwischen eine hauptberufliche Selbstständigkeit geworden.*

*Für ULTIMO sprach vor allem die Idee des Netzwerkes aus Spezialisten: Gerade als Existenzgründer die Möglichkeit nutzen zu können, auch bei Fragen außerhalb des eigenen Kompetenzbereiches auf Fachwissen zurückzugreifen. Und damit dem Mandanten Mehrwert aus einer Hand anzubieten. Hinzu kam die Freiheit bei der Gestaltung des eigenen Geschäftsmodells. Keine starren Vorgaben aus der Zentrale wie bei allen anderen Franchise-Systemen, sondern als Partner auf Augenhöhe.*

**Axel Meyl, ULTIMO-Partner seit 3.2009**

---

*›Nach gut zwanzig Jahren als Buchhalter fasste ich im Jahr 2001 den Entschluss, nicht mehr als Arbeitnehmer tätig zu sein. Da ich von Null beginnen musste, habe ich nach Hilfestellung gesucht und bin bei der ULTIMO fündig geworden.*

*In einem Gespräch bekam ich Anregungen und anhand der Erfahrungen der Partner die Gewissheit, dass es zu schaffen ist. – Heute nutze ich das Netzwerk als Sicherheit, stößt man bei Problemen an seine Grenzen, kann man auf kompetente Hilfe zurückgreifen.‹*

**Karl-Heinz Pabst, ULTIMO-Partner seit 12.2000**

---



## Die Leistungen unserer Partner im Überblick

### Alles Wichtige rund um die Werbung. Das spektrum.q2b von A-Z – mehr unter [www.q2b.org](http://www.q2b.org)

- |  |  |   |
|--|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>quality.webdesign</b></li> <li>■ Internet Design</li> <li>■ Internet Programmierung</li> <li>■ Internet Services</li> <li>■ <b>quality.design</b></li> <li>■ Corporate Design</li> <li>■ Logo Design</li> <li>■ Corporate Identity</li> <li>■ Corporate Branding</li> <li>■ Foto Design</li> <li>■ Corporate Imaging</li> <li>■ <b>quality.print</b></li> <li>■ Geschäftsprint [z.B. Visitenk.]</li> <li>■ Gastroprint [z.B. Bierdeckel]</li> <li>■ Printwerbemittel [z.B. Flyer]</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>quality.product</b></li> <li>■ Büroartikel [z.B. Stempel]</li> <li>■ Gastroartikel [z.B. Angebotskarten, Tischaufsteller]</li> <li>■ Werbeartikel [z.B. Give-Aways]</li> <li>■ Werbemittel [z.B. Schilder, Messe]</li> <li>■ <b>quality.text</b></li> <li>■ Corporate Wording</li> <li>■ Slogan + Claim</li> <li>■ Werbetext</li> <li>■ Mailing</li> <li>■ Public Relations</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ <b>quality.marketing</b></li> <li>■ Marketing-Check</li> <li>■ Markt-Check</li> <li>■ Werbungs-Check</li> <li>■ Marketing-Concept</li> <li>■ <b>quality.consulting</b></li> <li>■ ultimative Beratung in Verwaltung, Management, Coaching: siehe <a href="http://www.ULTIMO.org">www.ULTIMO.org</a></li> <li>■ <b>quality.repro</b></li> <li>■ Scan/Bildbearbeitung</li> <li>■ Proof</li> <li>■ Archivierung</li> <li>... mehr unter <a href="http://www.q2b.org">www.q2b.org</a></li> </ul> |
|--|--|---|

[Ausführung durch ausgewählte Spezialisten. Jeder q2b-Spezialist macht das, was er am besten kann. Das ist eine Zutat von vielen für die hohe Qualität zu vernünftigen Sofortpreisen von q2b.]

### Ultimative Unterstützung rund ums Büro. Das ULTIMO-Spektrum von A-Z – mehr unter [www.ULTIMO.org](http://www.ULTIMO.org)

- |   |   |   |
|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ betriebswirtschaftliche Analysen BWA</li> <li>■ Business-Planung</li> <li>■ Coaching</li> <li>■ Controlling</li> <li>■ Corporate Design*</li> <li>■ Datenbanktechnik</li> <li>■ Datenerfassung</li> <li>■ Digitale Archivierung/DMS</li> <li>■ EDV-Unterstützung</li> <li>■ Effizienz-Beratung</li> <li>■ Gründungs-Beratung</li> <li>■ Finanzierungs-Beratung</li> <li>■ Forderungs-Management</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Hausverwaltungen</li> <li>■ Insolvenzbearbeitung</li> <li>■ Internet-Recherchen</li> <li>■ Kosten-Management</li> <li>■ Krisen-Management</li> <li>■ lfd. Baulohn-Abrechnungen</li> <li>■ lfd. Lohn- &amp; Gehalts-Abrechnung</li> <li>■ Liquiditäts-Planung</li> <li>■ Mahnwesen</li> <li>■ Marketing-Beratung*</li> <li>■ Netzwerktechnik</li> <li>■ Offene-Posten-Verwaltung</li> <li>■ Personal-Beratung/-Planung</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ Personal-Entwicklung</li> <li>■ Rentabilitäts-Planung</li> <li>■ Sekretariats-Arbeiten</li> <li>■ Schreibservice</li> <li>■ telefonische Erreichbarkeit</li> <li>■ Telefon-Marketing</li> <li>■ Unternehmens-Beratung</li> <li>■ Verbuchung lfd. Geschäftsvorfälle</li> <li>■ Webdesign/-engineering*</li> <li>■ Werbung* *siehe <a href="http://www.q2b.org">q2b.org</a></li> <li>■ und und und</li> <li>... mehr unter <a href="http://www.ULTIMO.org">www.ULTIMO.org</a></li> </ul> |
|---|---|---|

[Für alle aufgeführten Dienstleistungen gilt: Durchführung durch ausgewählte Partner – zum Teil zu Festpreisen. ULTIMO führt keine Rechts- u. Steuerberatung durch u. orientiert sich an §6 StBerG.]

**Neugierig?  
Spezialisten  
gesucht?**



**Rufen Sie jetzt gebührenfrei an:**

Deutschland  
q2b+ULTIMO **Ⓚ 0 800 8 UL TI MO**  
**0 800 8 85 84 66**

Österreich  
q2b+ULTIMO **Ⓐ 0 800 85 84 66**

Schweiz  
q2b+ULTIMO **Ⓢ 0 800 85 84 66**

Email  
q2b+ULTIMO **Ⓜ CHANCE@ULTIMO.org**

weitere Informationen finden Sie unter  
[www.q2b.org](http://www.q2b.org) bzw. [www.ULTIMO.org](http://www.ULTIMO.org)

**starke Partner für starke Partner**



[bbh.de](http://bbh.de)



[BVBC.de](http://BVBC.de)



[LEXWARE.de](http://LEXWARE.de)



[Buchhalterverein.de](http://Buchhalterverein.de)



[Post.de](http://Post.de)