

# DIE MACHER KLASSE

## The Criteria of Decision Making

- Know the key decision makers and meet them in person to build trust
- Try to avoid (too) large companies, prefer mid-sized and owner-run business
- Understand the needs of your customers to become more relevant

FROM 0 TO UNICORN  
Foundation for  
Entrepreneurs

**Gestalten Sie Ihre  
unternehmerische  
Zukunft.**

# Erfolgreiche Unternehmerinnen und Unternehmer gehen in die Macherklasse





PAT  
RICK  
UTZ.  
COM

#WAGEN

DIE  
MÄCHER  
KLASSE

## Nehmen Sie Ihre unternehmerische Zukunft in die eigene Hand

Als Unternehmerin oder Unternehmer sind Sie mit Ihren Herausforderungen meist alleine.

Das Tagesgeschäft bestimmt weitestgehend Ihre Agenda. Und konkrete, vielversprechende Lösungsansätze sind vielleicht vorhanden, aber für eine konsequente Umsetzung fehlt die innere Sicherheit.

Seit 2008 mache ich Unternehmerinnen und Unternehmer mit meinen Erfahrungen besser.

Damit biete ich Ihnen die Chance, Ihre unternehmerische Zukunft selbstbestimmt und erfolgreich zu gestalten.

Ich freue mich auf Ihre Herausforderungen.



Patrick Utz  
Gründer der DIE MÄCHERKLASSE



## **WAGEN**

# Handeln Sie unternehmerisch, indem Sie wagen und entscheiden

**Gerade gestartet oder mitten im Turnaround?** Glauben Sie an Ihre Idee. Auch wenn Zweifel aufkommen. Wagen ist riskant. Nicht wagen aber mit Sicherheit ein Versäumnis.

Ihre Idee ist gut, aber noch nicht markterprobt. Genauso wenig wie es Sie es sind als Unternehmerin oder Unternehmer. Darum brauchen Sie Strukturen und eine systematische Vertriebsplanung, damit Ihr Erfolg kalkulierbar wird und Ihnen verlässliche Entscheidungsgrundlagen vorliegen.

Mit mir werden Sie Ihre Komfortzone verlassen müssen und den Wachstumspfad beschreiten. Ich begleite Sie von der Idee zur Umsetzung und mache Sie vom Visionär zur Unternehmerin oder zum Unternehmer. Um die Grundlagen für die Zukunft Ihres Unternehmens zu legen, werden Sie Vertrauen gegenüber Ihren Investoren und Stakeholdern, Ihren Kunden und Mitarbeitenden aufbauen.

Wenn Sie wirklich wagen, sind typische Fragestellungen:

- Wie können wir mutig und sicher vorangehen?
- Wie entwickeln wir uns aus dem sicheren Hafen heraus zu Unternehmerinnen und Unternehmern?
- Wie schaffen wir die Voraussetzungen für Wachstum und bleiben fokussiert und effizient?
- Wie entwickeln wir unsere Talente und sorgen dafür, dass wir gemeinsam wachsen können?
- Wie entwickeln wir das Unternehmen kalkulierbar, verlässlich und bauen damit Vertrauen auf?
- Welches sind die Kunden, mit denen wir vorwärts gehen und vorwärts kommen wollen?

klicken oder  
scannen und  
den Film  
anschauen





## **MACHEN**

# Machen Sie die richtigen Dinge von Anfang an richtig

**Sind Sie daran, den Wandel zu antizipieren oder stehen Sie vor der Umsetzung der nächsten Schritte?** Sie brauchen einen Plan. Damit aus dem Machen eine Entwicklung wird. Und aus der Entwicklung ein Vorsprung.

Ihr Unternehmen läuft. Doch die Anforderungen an Sie und das Unternehmen von aussen und von innen werden immer vielfältiger und komplexer.

Die Zeiten heute zwingen Sie als Unternehmerin und Unternehmer in einen ständigen Veränderungsprozess und verlangen laufende Agilität. Die Erwartungen sind hoch, und um die Margen müssen Sie heftig ringen. In diesem Spannungsfeld wollen Sie ambitionöse Ziele erreichen. Es stehen richtungsweisende Entscheidungen an.

Ich identifiziere mit Ihnen das Optimierungspotenzial und definiere den Umsetzungsplan, den wir konsequent einhalten. Wir eruieren gemeinsam die Erfolgsgeneratoren in Ihrer bestehenden Organisation. Und bringen den Vertrieb auf Höchstleistung.

Wenn Sie wirklich machen, sind typische Fragestellungen:

- Wie können wir mehr am Markt absetzen und schrittweise wachsen?
- Wie kommen wir aus der komfortablen Situation in ein mutiges Vorangehen?
- Wie bringen wir durch schlaue Impulse mehr Drive in die eigene Organisation?
- Wie bauen wir positiven Druck auf und kommen in den Entwicklungsbereich?
- Wie entwickeln wir unser Kundenportfolio gezielt weiter?
- Wie werden wir den an uns gestellten Erwartungen gerecht?

klicken oder  
scannen und  
den Film  
anschauen





## **GESTALTEN**

# Gestalten Sie die Zukunft Ihres Unternehmens

**Möchten Sie Ihr Unternehmen erneuern, skalieren oder planen Sie**

**die Nachfolge?** Gestalten Sie ein Unternehmen, das relevant ist.

Relevant für Ihre Kunden, relevant für Ihre Mitarbeitenden.

Ihr Unternehmen ist etabliert, aber auch saturiert. Sie wollen weiter wachsen und suchen dabei nach der Balance zwischen quantitativem und qualitativem Wachstum.

Sie wollen Ihre Produkte und Ihre Dienstleistungen nicht einfach nur verbessern, sondern weiterentwickeln. Vor allem wollen Sie Ihre Mitarbeitenden weiterbringen. Weil Sie wissen, dass die Zukunft bereits begonnen hat. Die bestehenden Strukturen geben Halt. Und schränken zugleich ein. Sie suchen nach Impulsen, die eine natürliche Dynamik ermöglichen.

Durch ein proaktives Verhalten antizipieren wir gemeinsam nicht nur Marktentwicklungen, sondern gestalten diese mit.

Wir denken in Szenarien und schaffen mit einer systematischen Planung verbindliche Konstanz.

Wenn Sie wirklich gestalten, sind typische Fragestellungen:

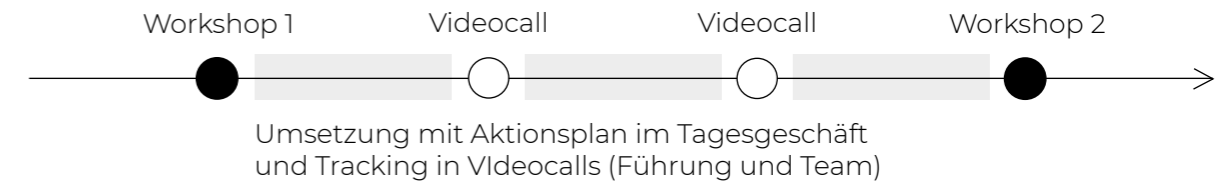
- Wie werden wir den zukünftigen Anforderungen gerecht?
- Wie gestalten wir Struktur und Vorgehensweise, damit wir kontinuierlich wachsen können?
- Wie erhöhen wir unseren Wirkungsgrad und nutzen die bestehenden Strukturen besser?
- Wie schaffen wir planbare Konstanz als Basis für mutige Entscheide?
- Wie nutzen wir Chancen agiler und proaktiver?
- Wie skalieren wir?

klicken oder  
scannen und  
den Film  
anschauen



# Erfolgreich vorankommen in 5 Monaten

Wir arbeiten in kleinen Gruppen über einen vorgegebenen Zeitraum interaktiv an den Themen. Gelerntes wird direkt im Workshop verankert und mittels eines Aktivitätenplans und Follow-ups trotz Tagesgeschäft verbindlich vertieft. Die Online Videocalls bieten zusätzliche Struktur und wertvollen Austausch.



- AUSGANGSLAGE**
- Webinar
  - Workshop
  - Sparring
  - Vorgespräch

Jeweils 3 bis 4 Wochen  
Umsetzungsphase  
im Tagesgeschäft

Lange Umsetzungsphase  
von bis zu 2 Monaten  
im Tagesgeschäft

- START**
- Individuelle Ausgangslage
  - Zielsetzung
  - Erwartungen

- ENTSCHEIDER**
- Kriterien
  - Entscheidungsprozess
  - Verkaufsprozess

- IDENTIFIZIEREN**
- Wunschkunden
  - Bestehende
  - Reaktivierung
  - Netzwerk
  - Anfragen/RFP
  - LinkedIn
  - AI
  - Leads

- KONTAKTIEREN**
- Elevator Pitch
  - Erreichbarkeit
  - Gespräch
  - Terminierung
  - Einwandbehandlung
  - Varianten

- PRÄSENTIEREN**
- Bedürfnisse
  - Problemstellung
  - Nutzenversprechen
  - Präsentationsstruktur
  - Positionierung
  - Social Media

- ÜBEN**
- Präsentieren mit Feedback
  - Folgeschritte
  - Angebote
  - Abschluss und Teilabschluss

- UMSETZUNG**

- RESULTATE**
- Erfolge
  - Best Practice
  - Skalierung
  - Planung

Workshop Tag 1

Tag 3

Tag 2

Tag 4

Tag 5

- ZUKUNFT**
- Netzwerk
  - Machertage
  - Workshops
  - Events



**DIE  
MACHER  
KLASSE**

## **Ich bin Patrick Utz. Und mache Unternehmerinnen und Unternehmer besser.**

Mein Name ist Patrick Utz. Seit 200 inspiriere ich als Wager, Macher und Gestalter mit Methodik sowie Authentizität Unternehmerinnen und Unternehmer zu wegweisenden Problemlösungen im Vertrieb.

Aufgrund meiner breit gefächerten Kompetenzen und meiner ganz persönlichen Erfahrungen in allen unternehmerischen Führungsfunktionen entwickle und erkenne ich klare und umsetzbare Antworten, wo andere ausschliesslich Probleme sehen. Antworten in der direkten Arbeit mit etablierten, führenden Unternehmen, aber auch mit jungen Gründerinnen und Gründern.

Immer tauche ich tief in die Themen meiner Kunden ein. Auch in meinen Workshops.

Meine entscheidenden Erfahrungen:

- Markenverantwortung und Markteinführung internationaler Top Brands
- Erfolgreich Unternehmen aufgebaut, geführt, saniert und Change-Prozesse umgesetzt
- Gründungspartner des Trainingsunternehmens Salesgenerator AG
- Mehrjährige Coachings von börsennotierten Firmen wie SAP, Kion oder Page
- Internationale Umsetzungserfahrung in ganz Europa
- Coaching nationaler Leader wie AWK Group, Bardusch, Netcetera, Lista, Schwyzer Kantonalbank
- Coaching und Begleitung erfolgreicher Startups, darunter zwei der "Top 5 Online Start-ups 2019"
- Coach am Innovation Hub der UZH Universität Zürich

klicken  
und Work-  
shoptermine  
sehen





## Was Macherinnen und Macher über die Macherklasse sagen



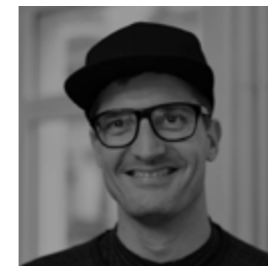
Patrick Utz wünschen Sie sich spätestens dann an Ihrer Seite, wenn Sie mal echte Probleme haben oder Ihr Unternehmen am Schlingern ist. Wieso? Weil sich erst in der Krise zeigt, wer wirklich was taugt. Patrick Utz ist kein Schönredner, er ist ein geradliniger Macher. Er weiss, wovon er spricht und was Sache ist.

**Patrick Kappeler, mehrfacher Gründer**



Ob man sich selbst im Weg steht, sich nicht für einen Weg entscheiden kann oder schlichtweg den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr sieht. Patrick bringt einen auf Kurs. Imponiert haben mir, wie schnell er sich in Konzepte eindenkt, sein unermüdlicher Drive und die Bereitschaft, kräftig mit anzupacken.

**Sibylle Rönninger, Co-Founderin Wedot**



Patrick ist ein Macher und ein absoluter Profi seines Fachs. Seine Workshops sind unheimlich lehrreich und machen richtig Spass. Er ist aber auch ein guter Zuhörer, geht auf individuelle Themen ein und versteht es, sein Gegenüber aus der Komfortzone zu holen und systematisch weiterzubringen.

**Dominik Gasser, Co-Founder Reach Partners**



Es kommt nicht oft vor, dass man jemandem begegnet, der aus einem kurzen Gespräch das Geschäftsmodell sofort erkennt und versteht, wo die Herausforderungen sind und wie man optimieren kann. Genau das macht Patrick Utz mit enormer Intensität. Bei Patrick ist man genau an der richtigen Adresse um ins Machen zu kommen.

**Viktor Meier, CEO und VRP Megos AG**



Wenn man mit Patrick arbeitet, werden die Dinge einfach. Ich habe ihn als sehr klar denkenden und pragmatischen Coach erlebt. Die mit seiner Methodik erzielten Ergebnisse waren unglaublich zielführend. Wir haben an der Strategie und konkret am Vertriebskonzept gearbeitet. In beiden Bereichen konnte ich den gewünschten Erfolg erzielen.

**Dominik Risch, Gründer der Risch Shoes**

Es gibt viele Bücher und Kurse über Sales. Aber nichts war effizienter und erfolgreicher als das Training von Patrick Utz. Dank seiner Erfahrung und der stetigen Begleitung war ich fähig, TestingTime in weniger als 5 Jahren von CHF 250'000 auf CHF 3 Mio. Umsatz zu skalieren.

**Reto Lämmli, Co-Founder und CEO der TestingTime AG**  
Top 5 Online Startup, 2019



**PAT  
RICK  
UTZ.  
COM**

VENTURIZE AG für Unternehmertum und Vertrieb  
Seestrasse 91, 6052 Hergiswil, Schweiz  
Web [patrickutz.com](http://patrickutz.com)