



Willkommen beim

# LIVE WEBINAR

## DEINE FREIHEITSSTRATEGIE

Mit Ex-Profisportler & Unternehmensberater Rayk Hahne



**MEINE MISSION:** 1 Mio. Unternehmern die richtigen Werkzeuge zu geben, damit sie noch besser werden.

# Meine Methoden sind unglaublich vielseitig und auch für Dich anwendbar, egal in welcher Branche Du tätig bist...

- Unternehmer
- Selbstständiger
- Geschäftsführer
- Freelancer
- Mittelständler
- Einzelunternehmer
- Familienunternehmer
- Nachfolger
- Gesundheitswesen
- Immobilienwirtschaft
- Versicherungen
- Medienbranche
- Logistik
- Gastronomie
- Handel
- Bildungswesen

Und viele weitere...

# DER **UNTERNEHMER-FREIHEITSTEST**

Du kannst Deine Arbeitszeit  
reduzieren wenn...

Du Unternehmer bist, über ein  
laufendes Unternehmen verfügst  
und bereit bist für Veränderungen.

ALSO!

**Warum bist Du  
heute hier?**

DIE GUTE NACHRICHT:

**Gegen diese  
Fremdbestimmung  
gibt es ein Mittel.**

# ICH ZEIGE DIR **WIE DU** ...

- 1** Mehr Freiheit bekommst
- 2** Deine Arbeitszeit reduzierst und gleichzeitig Deine Gewinne steigerst
- 3** Endlich Deinen perfekten Unternehmertag lebst!

„Ich bin sehr froh, dass ich bei Rayk und seinem Team gelandet bin. Ich hatte die Herausforderung, mein Unternehmen zu skalieren.

In den ersten 4 Wochen der Zusammenarbeit konnte ich bereits meinen persönlichen perfekten Unternehmertag kreieren und habe ganz klare Umsetzungsstrategien an die Hand bekommen, um sofort 10.000€ Mehr-Umsatz zu generieren!“

## Vanessa Wenk

Immobilienmaklerin, Unternehmerin, Investorin

Arbeitszeit reduziert  
Gewinne gesteigert

**BESTÄTIGT!**





# UNSERE AGENDA FÜR HEUTE...

- 1. Dein Status Quo:** Was ist der IST-Zustand?
- 2. Prozessanalyse:** Welche Prozesse laufen schon ohne Dich?
- 3. System & Erreichungsgrad:** Wie Du Dich Schritt für Schritt aus dem operativen Tagesgeschäft löst.

I. Festlegung	II. Umsetzung		III. System	Erreichungsgrad
	mit Unternehmen	ohne Unternehmen		
1. Kollenfide Inhalte (Podcast, Verantwortungen, Instagram, LinkedIn...) 2. Onlinekurs Einzelkäufer 2000€ 3. Kurskäufer 1000€ 4. VIP-Strategie 2000€ 5. Unternehmensberatung 4000€ 6. Gewinn 1110000€	der Unternehmer spricht den Podcast selbst ein	die Seminare werden von anderen Trainern umgesetzt	Podcasts erstellt und veröffentlicht die Inhalte	100%
1. Einzelkäufer 2000€ 2. Webinare 2000€ 3. Antwort: DM, Kommentare, Facebook... 4. YouTube 5. Performance Marketing	der Unternehmer bringt immer mal wieder Podcast zum Thema ein aber nicht notwendig für den Betrieb der Organisation und sprechmal für das eigene Wachstum	die Trainern vorführen gibt Videos und Inhalte bei Sachkenntnis gibt Rückmeldung und bringt neue Inhalte	die Marketing ist fast vollständig automatisiert und die Inhalte kommen vom Team	100%
1. Ziel: Gewinn 2. Aktion: Kampagne 3. Maßnahmen: 4. Content Marketing	Einzelkäufer werden vom Unternehmen selbst gemacht	ein Salesperson wählt die Lösungen an Interessenten und das Marketing gewinnt	der Salesperson sorgt für personalisierte Kundenbeziehungen (große Verkaufsmenge kommt vom Unternehmen)	100%
1. Wertechprung 2. Marketing 3. Vertrieb 4. Personal 5. Konkurrenz	das Content Marketing erfolgt mit Unterstützung des Unternehmens	1, 2, 3, 4, 5 werden ohne das Unternehmen umgesetzt	es gibt dokumentierte und abgeplante Prozesse die jeder einsetzen und hochverfügen kann, der Geschäftsführer kümmert sich um die Strategie	100%
1. Geschäftsführer 2. Aktionärsrat 3. Fachkräfte	der Unternehmer ist nur noch Teilhaber	die Personalverantwortliche kümmern sich um den Personalprozess	die Pflege des Personal erfolgt durch die Geschäftsführer und Teamarbeit, neues Personal wird durch die Personalverantwortlichen gewonnen	100%

A man with a beard and short brown hair, wearing a white button-down shirt, is smiling and looking towards a blurred crowd of people in the background. The scene is brightly lit, suggesting an outdoor event.

**GENUG JETZT!**

Wer spricht hier überhaupt?

# SPORT ALS LEITSTERN



**Es war nicht immer alles so fantastisch wie jetzt. Der Anfang von allem hat mit meiner Oma zu tun...**



# DER GRUNDSTEIN ...



WAS FOLGTE?

**Kam dann der große Erfolg?**

- endlos lange To-Do-Listen
- das Gefühl in Arbeit zu ersticken
- zu wenig Output

EINE ENDLOSSCHLEIFE

**Alles drohte  
zusammenzubrechen**

# DIE LÖSUNG: IN ALLEN LEBENSBEREICHEN ERFOLGREICH SEIN







## BMX FÜR PROFIS: BMX FLATLAND IM CHE




Was Unternehmer von Sportlern lernen können





RAYK  
HAHNE


# #1 PODCAST WIRTSCHAFT & TOP 3 EVERGREEN PODCAST WIRTSCHAFT ITUNES

Top-Podcast-Sendungen Sendungen

- 

1. **Unternehmerwissen...**  
Rayk Hahne: Unterne...
- 

2. **The Nik Ingersoll Show**  
Nik Ingersoll
- 

3. **Cloud Cast | Der Podcast zu Cloud...**  
Alexander Derksen
- 

4. **Leaders Cafe: Unternehmensführ...**  
Martin Limbeck



LASS UNS  
LOSLEGEN!



**Wie viele Stunden  
arbeitest Du pro Woche?**

SCHREIBE ES IN DEN CHAT.

# Die drei wichtigsten Phasen

für mehr Freiheit als Unternehmer

( heutiger Fokus )



## PHASE 1

Status Quo: Welche  
Prozesse laufen schon  
ohne Dich?



## PHASE 2

Schrittweise Übergabe operativer  
Tätigkeiten an Dein Team



## PHASE 3

Deinen perfekten Unternehmertag  
jeden Tag leben

# Deine Freiheitsstrategie

## Vom Ist-Zustand zum perfekten Unternehmertag

	I. Feststellung	II. Umsetzung		III. System	Erreichungsgrad
		mit Unternehmer	ohne Unternehmer		
<b>1. Wertschöpfung</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. kostenfreie Inhalte (Podcast, Veranstaltungen, Instagram, LinkedIn, ...)</li> <li>2. Onlinekurs Einsteiger 297€</li> <li>3. Hauptseminar 3.000€</li> <li>4. VIP-Betreuung 15.000€</li> <li>5. Unternehmensbeteiligung A Gewinn mtl 30.000€</li> </ol>	der Unternehmer spricht den Podcast selbst ein	die Seminare werden von internen Trainern umgesetzt	Trainerstab schult und vermittelt die Inhalte	90%
<b>2. Marketing</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Emailverteiler 5.000 Kontakte</li> <li>2. Webinare 1x wöchentlich</li> <li>3. Netzwerk (BNI, Kammer, Mastermind, ...)</li> <li>4. YouTube</li> <li>5. Performance Marketing</li> </ol>	der Unternehmer bringt immer mal wieder Kontakte zum Team, die aber nicht notwendig für den bestand der Organisation sind, sondern nur für das weitere Wachstum	das Trainerteam veröffentlicht rgim Videos und Inhalte bei Socialmedia, rgim Netzwerkevents bringen neue Kontakte	das Marketing ist fast vollständig automatisiert und die Inhalte kommen vom Team	100%
<b>3. Vertrieb</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Call Center</li> <li>2. Offline Kampagnen (Postsendungen)</li> <li>3. Onlinefunnel</li> </ol>	Großabschlüsse werden vom Unternehmer selbst gemacht	ein Salesteam verkauft die Leistungen an Interessenten die das Marketing gewinnt	das Salesteam sorgt für planbare Kundenabschlüsse, (große Neuumsätze kommen von Unternehmer)	70%
<b>4. Prozesse</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Wertschöpfung</li> <li>2. Marketing</li> <li>3. Vertrieb</li> <li>4. Personal</li> <li>5. Controlling</li> </ol>	das Controlling erfolgt mit Unterstützung des Unternehmers	1. 2. 3. 4. 5. werden ohne den Unternehmer umgesetzt	es gibt dokumentierte und abgelegt Prozesse, die jeder einsehen und nachvollziehen kann, der Geschäftsführer kümmert sich um die Strategie	20%
<b>5. Personen</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Geschäftsführer</li> <li>2. Abteilungsleiter</li> <li>3. Fachkräfte</li> </ol>	der Unternehmer ist nur noch Inhaber	die Personalverantwortliche kümmern sich um den ges. Personalprozess	die Pflege des Personals erfolgt durch die Geschäftsführer und Teamleiter, neues Personal wird durch die Personalverantwortlichen gewonnen	30%

# Schritt 1: Feststellung

Beleuchte die Ist-Situation in den einzelnen Unternehmensbereichen.



	I. Feststellung	II. Umsetzung	
		mit Unternehmer	ohne Unternehmer
<b>1. Wertschöpfung</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. kostenfreie Inhalte (Podcast, Veranstaltungen, Instagram, LinkedIn, ...)</li> <li>2. Onlinekurs Einsteiger 297€</li> <li>3. Hauptseminar 3.000€</li> <li>4. VIP-Betreuung 15.000€</li> <li>5. Unternehmensbeteiligung A Gewinn mtl. 30.000€</li> </ol>	der Unternehmer spricht den Podcast selbst ein	die Seminare werden von internen Trainern umgesetzt
<b>2. Marketing</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Emailverteiler 5.000 Kontakte</li> <li>2. Webinare 1x wöchentlich</li> <li>3. Netzwerk (BNI, Kammer, Mastermind ...)</li> <li>4. YouTube</li> <li>5. Performance Marketing</li> </ol>	der Unternehmer bringt immer mal wieder Kontakte zum Team, die aber nicht notwendig für den bestand der Organisation sind, sondern nur für das weitere Wachstum	das Trainerteam veröffentlicht rgln Videos und Inhalte bei Socialmedia, rgln Netzwerkevents bringen neue Kontakte
<b>3. Vertrieb</b>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Call Center</li> <li>2. Offline Kampagnen (Postsendungen)</li> <li>3. Onlinefunnel</li> </ol>	Großabschlüsse werden vom Unternehmer selbst gemacht	ein Salesteam verkauft die Leistungen an Interessenten die das Marketing gewinnt



# Schritt 1: Feststellung

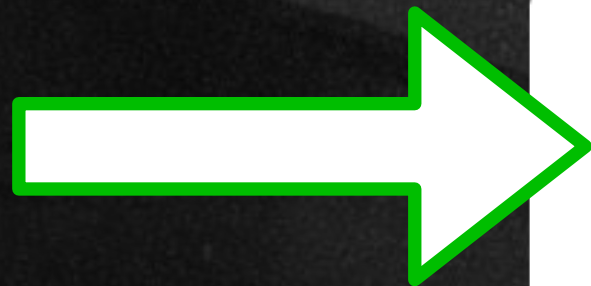
Beleuchte die Ist-Situation in den einzelnen Unternehmensbereichen.



<b>3. Vertrieb</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Call Center</li><li>2. Offline Kampagnen (Postsendungen)</li><li>3. Onlinefunnel</li></ol>	Großabschlüsse werden vom Unternehmer selbst gemacht	ein Salesteam verkauft die Leistungen an Interessenten die das Marketing gewinnt
<b>4. Prozesse</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Wertschöpfung</li><li>2. Marketing</li><li>3. Vertrieb</li><li>4. Personal</li><li>5. Controlling</li></ol>	das Controlling erfolgt mit Unterstützung des Unternehmers	1. 2. 3. 4. 5. werden ohne den Unternehmer umgesetzt
<b>5. Personen</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Geschäftsführer</li><li>2. Abteilungsleiter</li><li>3. Fachkräfte</li></ol>	der Unternehmer ist nur noch Inhaber	die Personalverantwortlichen kümmern sich um den ges. Personalprozess
<b>6. Controlling</b>	<ol style="list-style-type: none"><li>1. Finanzcontrolling</li><li>2. Marketingcontrolling</li><li>3. Vertriebscontrolling</li><li>4. Prozesscontrolling</li><li>5. Personalcontrolling</li></ol>	der Unternehmer prüft gemeinsam mit den Geschäftsführern rgln die Zahlen	es gibt Controller die alle Kennzahlen im Unternehmen durch die IT erfassen, zusammentragen, in Kontext setzen und der Geschäftsführung zur Entscheidung vorlegen

# Schritt 2: IST-Zustand Umsetzung


Beschreibe die Umsetzung in den einzelnen Unternehmensbereichen.



II. Umsetzung		III. System	Erreichungsgrad
mit Unternehmer	ohne Unternehmer		
der Unternehmer spricht den Podcast selbst ein	die Seminare werden von internen Trainern umgesetzt	Trainerstab schult und vermittelt die Inhalte	90%
der Unternehmer bringt immer mal wieder Kontakte zum Team, die aber nicht notwendig für den bestand der Organisation sind, sondern nur für das weitere Wachstum	das Trainerteam veröffentlicht rgln Videos und Inhalte bei Socialmedia, rgln Netzwerkevents bringen neue Kontakte	das Marketing ist fast vollständig automatisiert und die Inhalte kommen vom Team	100%
Großabschlüsse werden vom Unternehmer selbst gemacht	ein Salesteam verkauft die Leistungen an Interessenten die das Marketing gewinnt	das Salesteam sorgt für planbare Kundenabschlüsse, (große Neuumsätze kommen von Unternehmer)	70%

# Schritt 2: IST-Zustand Umsetzung

Beschreibe die Umsetzung in den einzelnen Unternehmensbereichen.



	II. Umsetzung	III. System	Erreichungsgrad
	ohne Unternehmer		
der Unternehmer spricht die Inhalte des Podcast selbst ein	die Seminare werden von internen Trainern umgesetzt	Trainerstab schult und vermittelt die Inhalte	90%
der Unternehmer bringt immer mal wieder Kontakte zum Team, die aber nicht notwendig für den bestand der Organisation sind, sondern nur für das weitere Wachstum	das Trainerteam veröffentlicht rgln Videos und Inhalte bei Socialmedia, rgln Netzwerkevents bringen neue Kontakte	das Marketing ist fast vollständig automatisiert und die Inhalte kommen vom Team	100%
Großabschlüsse werden vom Unternehmer selbst gemacht	ein Salesteam verkauft die Leistungen an Interessenten die das Marketing gewinnt	das Salesteam sorgt für planbare Kundenabschlüsse, (große Neuumsätze kommen von Unternehmer)	70%

# Schritt 3: System & Erreichungsgrad

Beschreibe das dahinterliegende System und definiere den aktuellen Erreichungsgrad.

II. Umsetzung		III. System	Erreichungsgrad
mit Unternehmer	ohne Unternehmer		
der Unternehmer spricht den Podcast selbst ein	die Seminare werden von internen Trainern umgesetzt	Trainerstab schult und vermittelt die Inhalte	90%
der Unternehmer bringt immer mal wieder Kontakte zum Team, die aber nicht notwendig für den bestand der Organisation sind, sondern nur für das weitere Wachstum	das Trainerteam veröffentlicht rgln Videos und Inhalte bei Socialmedia, rgln Netzwerkevents bringen neue Kontakte	das Marketing ist fast vollständig automatisiert und die Inhalte kommen vom Team	100%
Großabschlüsse werden vom Unternehmer selbst gemacht	ein Salesteam verkauft die Leistungen an Interessenten die das Marketing gewinnt	das Salesteam sorgt für planbare Kundenabschlüsse, (große Neuumsätze kommen von Unternehmer)	70%



# Schritt 3: System & Erreichungsgrad

Beschreibe das dahinterliegende System und definiere den aktuellen Erreichungsgrad.

II. Umsetzung		III. System	Erreichungsgrad
mit Unternehmer	ohne Unternehmer		
der Unternehmer spricht den Podcast selbst ein	die Seminare werden von internen Trainern umgesetzt	Trainerstab schult und vermittelt die Inhalte	90%
der Unternehmer bringt immer mal wieder Kontakte zum Team, die aber nicht notwendig für den bestand der Organisation sind, sondern nur für das weitere Wachstum	das Trainerteam veröffentlicht rgln Videos und Inhalte bei Socialmedia, rgln Netzwerkevents bringen neue Kontakte	das Marketing ist fast vollständig automatisiert und die Inhalte kommen vom Team	100%
Großabschlüsse werden vom Unternehmer selbst gemacht	ein Salesteam verkauft die Leistungen an Interessenten die das Marketing gewinnt	das Salesteam sorgt für planbare Kundenabschlüsse, (große Neuumsätze kommen von Unternehmer)	70%



# Ergebnis: Jeder Tag Deines Lebens

fühlt sich wie Urlaub an



Bereit Dir  
Deine Freiheit  
zurück zu  
holen?



Wenn Du Deine Arbeitszeit von 60h pro Woche auf 30h reduzierst, **was heisst das?**

30h x 40 Wochen pa. = 1.200h

1.200h = 50 Tage pa

auf 10 Jahre = 500 Tage

**500 Tage** mehr Lebensqualität



Und das nur, weil Du den ersten Schritt gegangen bist.



„Rayk Hahne hat mir geholfen meinen Ehrgeiz, meine Disziplin und mein Durchhaltevermögen innerhalb von nur 7 Tagen von einer 4 auf eine 9 zu entwickeln.“

**Somit konnte ich nicht nur meinen Umsatz steigern, sondern auch Privat besser Prioritäten setzen. (Und die Entwicklung hält weiter an).“**

## Marc Schütt

Tischlermeister | Werdol, NRW

Arbeitszeit reduziert  
Gewinne gesteigert

**BESTÄTIGT!**



An diesem Punkt gibt es  
**zwei Wege**, die Du wählen kannst...

# **Option #1: Allein Dein größten Hebel suchen und umsetzen**

**... Wochen und Monate harte Arbeit.**

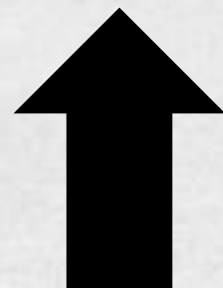
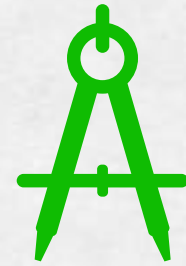
**... endloses Ausprobieren, welche Methoden bei Dir funktionieren.**

**... unangenehme Fehlschläge.**

**... fehlende Zeit im Tagesgeschäft und Privat.**

**... Zeitverschwendung.**

# OPTION #2: DU LÄSST UNS DICH DURCH DEN PROZESS BEGLEITEN!



Kurzfristige Erfolge

## PHASE 1

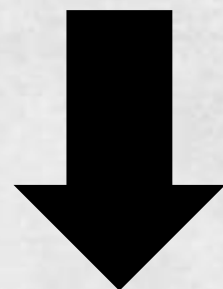
Status Quo: Welche Prozesse laufen schon ohne Dich?

## PHASE 2

Maßnahmen ergreifen, damit Soll-Zustand erreicht wird

## PHASE 3

mit Ehrgeiz, Disziplin und Durchhaltevermögen umsetzen



Langfristige Veränderungen

## STRUKTUR



## ROUTINE



## TRAINING



## ERGEBNIS

