

Auf den Hund gekommen

Dass es bei der Gründung eines Unternehmens viel zu beachten gibt, ist bekannt. Wenn dann auch noch eine kommunale Behörde ihren Segen zum Start geben muss, ist es nicht mehr weit zu grauen Haaren. Wie diese Hürden gemeistert werden können, hat unser Gründermagazin-Experte Emil Hofmann in München-Moosach erfahren: In der Hundeschule „Sitz, Platz, Blei & mehr“ von Sabrina Neuhaus.

GM: Frau Neuhaus, Sie hatten das, was man einen sicheren und einträglichen Job nennt. Warum dann das Abenteuer Existenzgründung, und warum eine Hundeschule?

Sabrina Neuhaus: Es war an der Zeit für eine berufliche Veränderung. Ich habe den Schritt in die Selbständigkeit gewagt um meinen großen Traum verwirklichen und leben zu können. Hunde begleiten mich seit meiner Kindheit. Also habe ich mit einer Ausbildung zur zertifizierten Hunde-Trainerin abgeschlossen, bei namhaften Experten mein fundiertes Wissen erweitert, Zusatzqualifikationen erworben und Kurse belegt. Natürlich habe ich mich auch mit dem Markt beschäftigt und dabei erfahren, dass der Hund immer stärker zu einem Partner des Menschen wird. Der Markt wächst, wir haben in Deutschland mehr Hunde als Vorschulkinder.

GM: Welche Schritte sind Sie gegangen, als Ihr Entschluss feststand, eine eigene Hundeschule zu gründen?

Sabrina Neuhaus: Eine Hundeschule braucht ein geeignetes Gelände, also ging ich auf die Suche nach einem Trainingsplatz, was in einer Großstadt wie München bekanntermaßen nicht ganz leicht ist. Und als ich dann fündig wurde, erwies sich die Baugenehmigung als sehr zähe Angelegenheit.

GM: Der Antrag an sich kann ja nicht das Problem sein, wenn man grundsätzliche Vorgaben der Kommune einhält, oder?

Sabrina Neuhaus: Mein Architekt war absolut sicher, einen belastbaren Plan abzugeben zu haben. Dass das Amt eine Bearbeitungszeit von 80 bis 100 Tagen braucht, war mir bekannt, auch wenn dieser Zeitraum für Außenstehende alles andere als „gründerfreundlich“ eingestuft werden muss. Dass es aber dann noch viel länger dauerte, brachte mich schon gelegentlich um den Schlaf.

GM: Können Sie uns das Trainingsgelände, das Sie inzwischen von der Stadt München pachten konnten, beschreiben?

Sabrina Neuhaus: Das knapp eintausend Quadratmeter große Gelände liegt im Münchner Nordwesten. Die sichere Umzäunung, hochwertige Trainingsgeräte, gemütliche Sitz- und Unterstellmöglichkeiten sowie Beleuchtung im Dunkeln sorgen für den extra Wohlfühlfaktor. Kostenfreie Parkplätze und sanitäre Einrichtungen bieten zusätzlichen Komfort. Mein langer Atem im Genehmigungsprozess und die Liebe zum Detail haben hier einen funktionalen und ansprechenden Trainingsplatz entstehen lassen.

GM: Nun ist der Platz ja seit kurzem in Betrieb. Gab es Probleme bei der Kundensuche bzw. der Akquisition?

Sabrina Neuhaus: Ich habe bereits vorher viele Kontakte aufgebaut und über die eigene Website sowie die bekannten sozialen Kanäle gearbeitet. Natürlich wurden auch die Print-Medien eingebunden, sie haben von der Eröffnung berichtet, es wurden Gutscheine verlost und vieles mehr.

GM: Wie werden Sie für eine kontinuierliche Auslastung Ihrer Hundeschule sorgen, wo es doch allein in München eine Vielzahl von Mitbewerbern gibt?

Sabrina Neuhaus: Den erlebbare Nutzen für den Hundehalter und eine äußerst ausgeprägte Kundenorientierung sehe ich als Schlüssel zum Erfolg. Diese und weitere hilfreiche Tipps zur Unternehmensgründung und Kundenbindung habe ich in den hilfreichen Seminaren der IHK bekommen.

GM: Können Sie das genauer beschreiben?

Sabrina Neuhaus: Viele Schulen arbeiten mit einem gewissen Leistungsdruck. Höher, schneller, weiter, wenn man so will. Ich verfolge eher den sanften Weg mit Herz und Verstand. Ich suche den Dialog über das klassische Training am Platz hinaus. Dabei geht es um Überlegungen vor dem Kauf eines Hundes, viele Ratschläge zum Alltag mit Hund, die Integration des Vierbeiners in der Familie, das Einbinden der Kinder und vieles mehr. Ich möchte, dass meine Kunden eine schöne Zeit bei mir verbringen und sich rundum wohl fühlen. Das ist mir immens wichtig.

GM: Es geht aber doch in erster Linie in der Hundeschule um die Erziehung der Vierbeiner, oder?

Sabrina Neuhaus: Da kommt es darauf an, wie man den Begriff der Erziehung definiert. Eine solide, vertrauensvolle Beziehung zwischen Mensch und Hund ist die Basis für das gemeinsame Leben. Daher ist es mir wichtig, dass meine Kunden ihren Vierbeiner als erstes richtig lesen und verstehen lernen. Auf dieser Grundlage baut mein Training über positive Verstärkung, also ein positives Feedback an den Hund, auf. Das alles vermittele ich in Einzel- und Gruppenstunden.

Leider gibt es immer noch Schulen, in denen Würgehalsbänder, Wurfketten und Teletaktgeräte an der Tagesordnung sind. Das lehne ich kategorisch ab. Denn ich sehe weder körperliche noch geistige Gewalteinwirkung als sinnvolles Modul der Ausbildung.

GM: Hundetrainings haben ja ihren Preis. Gibt es Ihrer Ansicht genügend Halter, die sich eine Hundeschule leisten können?

Sabrina Neuhaus: Diese Frage habe ich mir bei der Erstellung meines Businessplans auch gestellt. Ganz nebenbei habe ich nicht nur die Mitbewerber und deren Konditionen studiert, sondern auch, was zum Beispiel für eine Golfstunde investiert wird, selbst wenn man das nicht zwingend vergleichen kann. So kostet eine Schnupperstunde in meiner Hundeschule gerade mal 25 Euro und ein Paket bestehend aus einem zweistündigen Theorieabend und sechs Unterrichtseinheiten berechne ich mit 229 Euro. Entscheidend für den Hundebesitzer ist, dass er mit seinem Hund im Alltag und im Straßenverkehr zurechtkommt, nachdem er einen Basis Kurs besucht hat.

**GM: Haben Sie einen Tipp für unsere Leser, die sich in einem ähnlichen Segment selbständig machen wollen?**

Sabrina Neuhaus: Als erstes muss man eine gewisse Erfahrung mitbringen und die gesetzlichen Vorgaben erfüllen. Aber auch ein hohes Maß an Begeisterung, selbst wenn die manchmal auf eine harte Probe gestellt wird. Dann braucht es einen gewissenhaften Businessplan, eine stabile Finanzierung und eine Familie bzw. einen Partner, der das alles mitträgt. Dass man keinen Achtstunden-Tag mehr hat, muss klar sein, ebenso die Tatsache, dass man sich ständig weiterbilden und verbessern muss. Kundenbindung ist ein weiteres Muss und die Bereitschaft, sich in die Sorgen, Nöte und Fragen der Kunden – in meinem Fall der Hundehalter – hineinversetzen zu können.

GM: Vielen Dank für das Gespräch.

www.sitzplatzbleibundmehr.de