

Gassi-Geher

Ihre Zielgruppe kann sich sehen lassen: sie zählt immerhin Millionen. Theoretisch. Praktisch jedoch genügen Ihnen schon ein paar Dutzend, um gut leben zu können.

Das Problem:

Etwa 5,5 Millionen Hunde halten sich die Deutschen. Wo der Hund ein „Haustier“ ist, mag es ihm noch vergleichsweise gut gehen. Wo er aber ein „Wohnungstier“ ist, fangen die Probleme an:

- keine artgerechte Tierhaltung;
- nicht genug Bewegung;
- soziale Vereinsamung, da kein Kontakt zu Artgenossen;
- und Herrchen oder Frauchen sind tagsüber auch auf Arbeit;
- ältere Menschen können zwar Gesellschaft leisten, aber auf Grund eigener gesundheitlicher Beschwerden keinen ausreichenden Auslauf gewährleisten.

Die Lösung:

Der Gassi-Dienst – ein Service, der Berufstätigen, Doppelverdienern und Senioren gerade recht kommt. Es ist ein „kaltschnäuziges“ Geschäft, das Spaß macht, Abwechslung garantiert, nicht schwer zu beginnen ist und bei Fleiß und Organisationstalent enorme Entwicklungsmöglichkeiten bietet.

Der Markt:

Wie gesagt: 5-6 Millionen Hunde gibt es in Deutschland. Wegen der größeren Anzahl von Single-Haushalten in Großstädten und Ballungsgebieten ist dort auch die Hunde-Dichte höher. Jährlich geben allein die Hundebesitzer/innen über 1 Milliarde Euro für ihre Vierbeiner aus.

Die Voraussetzungen:

Ein ideale Chance, das eigene Hobby zum Beruf zu machen, zumal das größte Plus ist, dass nur wenig vorausgesetzt werden muss:

Gesetzlich: es gibt so gut wie keine Restriktionen.

Persönlich: Tierliebe und praktische Erfahrung mit Hunden; was fehlt, kann man sich aber auch rasch durch Learning by Doing aneignen, vor allem wenn man klein anfängt und langsam vergrößert.

Räumlich: Ein reiner Gassi-Geh-Dienst stellt keine Ansprüche an die eigene Behausung. Selbst eine 1-Zimmer-Wohnung ist kein Hindernis, weil man mit den Hunden ja doch nur unterwegs ist.

Anders sieht es aus, wenn auch eine Tagesbetreuung übernommen wird (Anfragen dazu kommen schon bald nach Geschäftsbeginn). Hier eignet sich eine Mietwohnung nur noch sehr bedingt, meist ist es in den Mietverträgen ex pressis verbis ausgeschlossen. Ein gemietetes Einfamilienhaus mit größerem Grundstück – besser noch ein eigenes Haus – sind unabdingbar, wenn man sein Geschäft ausbauen und mehr Service anbieten will.

Die Ausstattung:

Für den reinen Gassi-Dienst brauchen Sie keinerlei Anschaffungen tätigen, da Sie ihn durchführen können mit dem, was Sie eh schon haben: bequeme Schuhe im Sommer, warme im Winter. Dazu wetterfeste Kleidung und ein Handy, damit Sie stets erreichbar sind. Viele Aufträge kommen kurzfristig oder spontan zu den Dauerkunden dazu. Ein Auto sollte allerdings auch vorhanden sein, da manche Hunde auch abgeholt werden müssen.

Wollen Sie auch Tagesbetreuung anbieten, darf es schon ein bisschen mehr sein: Unabdingbar ist eine geeignete Immobilie. Ein eigenes Haus (mit wenigen oder mit toleranten Nachbarn) ist unumgänglich. Denn die Tiere sollten nicht wie in einem Tierheim stupide in Zwingern eingesperrt sein – zumindest nicht den ganzen Tag. Die Hundehalter könnten sonst doch wieder Abstand nehmen von Ihrer Betreuungsidee. Besser wären Spielecken und Aufenthaltsboxen. Außerdem brauchen Sie Futternäpfe, Hundespielzeug, Bürsten.

Von der Tages- zur Ganztagesbetreuung ist es dann nur noch ein kleiner Schritt. Wenn Ihre Hundehalter nämlich in Urlaub wollen, ins Krankenhaus müssen oder beruflich eine Zeitlang abwesend sind, ist Fulltime-Service gefordert. Hier kommen Sie dann wohl nicht mehr ohne

Hundezwinger aus (für die Nachtzeit). Je mehr Hunde man zu betreuen hat, desto sinnvoller ist es, große und kleine Hunde von einander zu trennen.

Das Startkapital:

Das Startkapital richtet sich nach der Art der Dienstleistung, die Sie anbieten wollen. Mit quasi NULL Euro Startkapital kommen Sie aus, wenn Sie einen reinen Gassi-Service betreiben – vorausgesetzt, Sie haben Auto, Handy, tätigkeitsgerechte Kleidung ohnehin schon.

Für Futternäpfe, Spielzeug etc. können Sie 500 Euro rechnen.

Der Einbau von Boxen oder Zwingern dürfte je nach Anzahl zwischen 1.000 und 5.000 Euro kosten. Fangen Sie mit wenig an und erweitern Sie, wenn die Nachfrage steigt.

Der Start:

Ein Gassi-Dienst ist ausgezeichnet geeignet, nebenberuflich einzusteigen. Fast zwangsläufig wächst Ihr Bestand an Kunden, wenn Sie kontinuierlich werben; die Mundpropaganda trägt ebenfalls zu Ihrem Erfolg bei. Nach sechs Monaten kann u.U. der Übergang zum Hauptberuf gewagt werden. Gründer, die Unterstützung des Arbeitsamtes für den Start in die Selbstständigkeit erhalten, können sich von Anfang an hauptberuflich ausrichten.

Die Werbung:

Sie werden vielleicht einwenden, dass Sie neben den o.g. Investitionen doch auch für erste Werbemaßnahmen Geld brauchen. Mein Rat: Auch hier können Sie kostengünstig starten: Bevor Sie Geld für teure Anzeigen ausgeben, informieren Sie lieber die Tierheime in Ihrer Umgebung. Diese werden Sie gerne weiterempfehlen, denn so mancher Fiffi müsste gar nicht in solch eine Anstalt, wenn dem Halter ein Gassi-Geh-Service oder eine Tagesbetreuung bekannt wäre. Danach besuchen Sie alle Tierärzte; auch hier werden Sie weiterempfohlen oder Sie erhalten die Erlaubnis, in der Praxis einen kleinen Aushang anzubringen. Oder Sie lassen einen Stoß Visitenkarten da.

In Grünanlagen etc., wo Hundehalter gewöhnlich ihre Vierbeiner ausführen, kann man DIN A5-Zettel an Bäumen oder Laternenmasten befestigen, die kurz und prägnant auf Ihre Dienstleistung hinweisen. Am unteren Ende sind Papierschnitzel mit Ihrer Telefonnummer eingeschnitten, die Interessenten nur noch abreißen müssen.

Sie können auch Ihren eigenen Hund nehmen (falls nicht vorhanden, von Freunden einen ausleihen) und mit ihm regelmäßig und ausgiebig spazieren gehen. Allein dadurch wird Ihr Service bekannt: Sie tragen ein T-Shirt, das vorne und hinten bedruckt ist mit:

Gassi-Geh-Service

Tel. 0172 – 0000000

Auch Tagesbetreuung möglich!

Ein ähnlicher Aufkleber auf Ihrem Fahrzeug und Sie finden weitere Kunden. Trauen Sie sich und sprechen Sie Hundehalter auch von sich aus an. Sie werden so manchen Stammgast zusätzlich gewinnen.

Wenn Sie freilich 1-2.000 Euro für Werbung erübrigen können, wird Ihr Geschäft rascher bekannt werden. Und Sie werden dadurch auch ein größeres Einzugsgebiet Ihrer Kunden erhalten. Als Medium wählen Sie Ihre Lokalzeitung und vor allem Ihr Anzeigenblatt. Aber verzichten Sie auf teure Formatanzeigen. Kleinanzeigen in den richtigen Rubriken sind viel effizienter. Wichtig ist, dass Sie regelmäßig erscheinen, am besten wöchentlich.

Haben Sie Geduld! Da diese Dienstleistung recht neu in Deutschland ist, braucht es ein bisschen Zeit, bis sie bekannt und anerkannt wird. Aber dann haben Sie treue Dauerkunden.

Erweiterungsmöglichkeiten:

Es sind diverse Geschäftserweiterungen möglich, die zusätzliche Einnahmequellen erschließen. So bietet es sich geradezu an, Hundefutter, Hundekuchen, Gummiknochen und anderes Spielzeug, sowie Hundeleinen, Bürsten und Accessoires zu offerieren. Eine Lieferung frei Haus sollte selbstverständlich sein.

Früher oder später kommen Anfragen, ob Sie nicht auch eine Rund-um-die-Uhr-Betreuung übernehmen können, z.B. in der Urlaubszeit oder wenn jemand ins Krankenhaus muss. Dafür könnten Sie z.B. 30 Euro pauschal pro Tag in Rechnung stellen.