TinaGärtner
Hundeunternehmer
gut beraten

Ich will mehr verdienen – an welchen Stellschrauben kann ich drehen?

Foto von Nicole Lützenkirchen, mein-wildfang.de

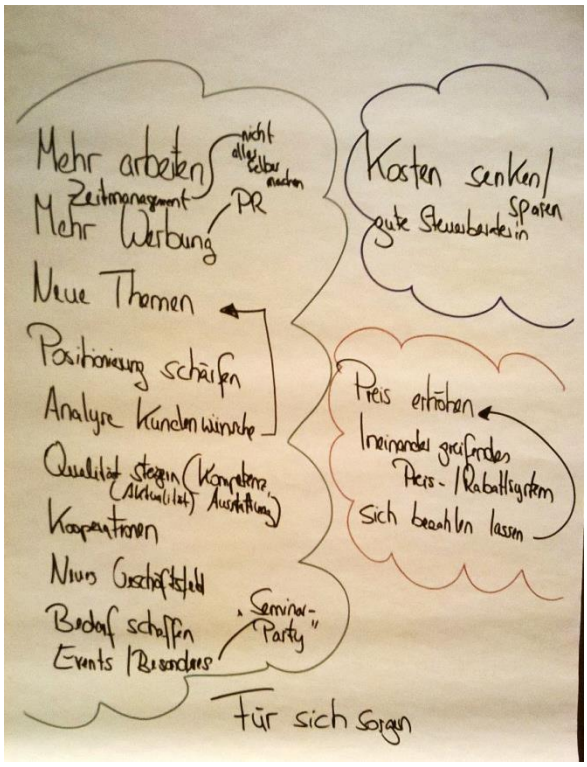
Tina Gärtner
Hundeunternehmer gut beraten
Segeberger Str. 1 - 23719 Glasau
Mobil 0172 / 45 10 497 - Email kontakt@hundeunternehmer.de

www.hundeunternehmer-club.de
www.hundeunternehmer.de

Ich will mehr verdienen –
an welchen Stellschrauben kann ich drehen?

Na, wenn das nicht die wichtigste Frage ist: Wie verdiene ich mehr Geld? Gibt es da nicht vielleicht den einen kleinen Kniff, den ich bisher nicht beachtet oder gewusst habe?
Die Antwort darauf kenne ich nicht – was ich jedoch weiß, ist: Du hast hier eine erschöpfende (soll heißen: alle Möglichkeiten umfassende) Sammlung von Stellschrauben, an denen Du drehen kannst, um mehr Geld zu verdienen.

Ich habe dieses Thema bereits einmal als Vortrag gehalten und bin damit gestartet, die Teilnehmer zu fragen, was sie denn **bisher getan haben, um mehr Geld im Portemonnaie zu haben**.
Dies waren ihre Antworten:



Eine gute und umfangreiche Sammlung, die bereits viele Punkte beinhaltet. Ein paar gibt es noch zu ergänzen – schauen wir uns also die Stellschrauben an, die es gibt, um Dein Einkommen zu erhöhen.

Tina Gärtner
Hundeunternehmer gut beraten
Segeberger Str. 1 - 23719 Glasau
Mobil 0172 / 45 10 497 - Email kontakt@hundeunternehmer.de
www.hundeunternehmer-club.de
www.hundeunternehmer.de

BWL in drei Minuten

Der Professor einer Freundin sagte einmal:

„Betriebswirtschaftslehre ist ganz einfach.
Die Frage lautet lediglich: „Was kriegste rein, was gibste aus?“

Und mehr ist es ja im Endeffekt auch nicht. Als Unternehmer bin ich dann wirtschaftlich (schreibe also schwarze Zahlen, bin im Plus, mache Gewinn), wenn ich mehr einnehme als ich ausgebe. Einnahmen setze ich in unserem Kontext gleich mit Umsatz, also das, was die Kunden für unsere Leistungen zahlen. Die **Gewinnformel** lautet also:

Gewinn = Umsatz – Kosten

Wenn ich von dem, was ich einnehme, meine Kosten abziehe, bleibt mein Gewinn über.
So weit, so gut.
Was genau ist denn der Umsatz? Der **Umsatz** setzt sich zusammen aus meinen „verkauften Einheiten“, also z.B. die Anzahl der Einzelstunden oder die Anzahl der Leinen und Halsbänder, multipliziert mit dem Preis.

Umsatz = Verkaufte Einheiten x Preis

Das Ganze einmal in Zahlen:
Ich bin Hundetrainerin und spezialisiert auf Einzelstunden. Pro Einzelstunde nehme ich 50,-€, im letzten Monat habe ich 35 Einzelstunden gegeben. Mein Umsatz beträgt also:
Umsatz = 35 Stunden x 50,-€ = 1.750,-€

Meine Ausgaben für Benzin, Werbung, Büromaterial und Trainingsequipment betrugen in diesem Monat 400,-€. Mein Gewinn beträgt also 1.350,-€:
Gewinn = 1.750,-€ Umsatz – 400,-€ Kosten = 1.350,-€

Selbstverständlich ist das Ausrechnen von Umsatz und Kosten in der Realität ein wenig komplexer, weil Du

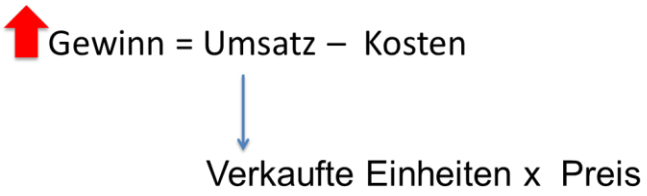
- in der Regel verschiedene Angebote hast mit verschiedenen Preisen (und nicht nur Einzelstunden)
- auch Kosten zu berücksichtigen hast, die nicht monatlich anfallen, sondern z.B. über das Jahr hinweg, wie Steuern und Instandhaltung Deines Wagens, Renovieren Deines Platzes oder Deiner Räume, die Anschaffung eines Druckers, PCs etc.

Wir nutzen diese grundlegenden Gleichungen, um die Frage zu beleuchten, die Thema dieses Skriptes ist: An welchem Stellschrauben kannst Du drehen, um Dein Einkommen zu erhöhen.

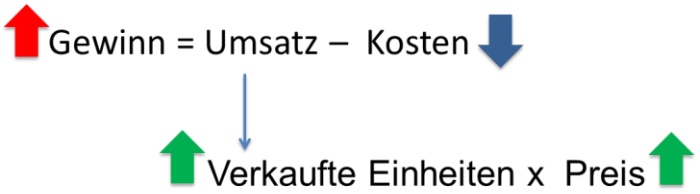
Tina Gärtner
Hundeunternehmer gut beraten
Segeberger Str. 1 - 23719 Glasau
Mobil 0172 / 45 10 497 - Email kontakt@hundeunternehmer.de
www.hundeunternehmer-club.de
www.hundeunternehmer.de

Deine Stellschrauben

Unser Ziel ist also, unseren Gewinn zu erhöhen. Das, was hinterher für uns übrig bleibt.

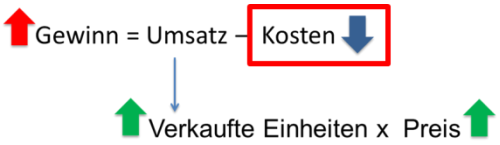


Das erreichen wir, wenn wir entweder den Umsatz erhöhen oder die Kosten senken.
Und den Umsatz erhöhen wir, indem….? Indem wir entweder die Anzahl der verkauften Einheiten erhöhen und/oder den Preis.



Diese Stellschrauben schauen wir uns nun einmal nach und nach an.

Stellschraube Kosten



Deine Kosten sind zwar ein wichtiger Faktor, wenn wir über Deinen Gewinn sprechen, allerdings nicht DER ausschlaggebende Faktor für Deine Unternehmensführung. Denn ein Unternehmen existiert ja nicht, um Kosten zu sparen. Es existiert, um **wertschöpfend** zu sein; **um Wert zu generieren, für den Kunden bereit sind, Geld auszugeben.** Für uns Hundeunternehmer, die beratend und als Dienstleister tätig sind, ist es folglich vor allem **wichtig, effizient zu sein**, um unsere wertvolle Zeit nicht zu verdaddeln. Denn die können wir einsetzen, um sie dem Kunden in Rechnung zu stellen oder um unser Unternehmen zu entwickeln (neue Angebote, Marketing & Co.). Nichtsdestotrotz: Deine Ausgaben wollen im Blick gehalten werden.

Denn was mich immer wieder überrascht, ist, dass viele meiner Kunden gar nicht wissen, wie hoch

Tina Gärtner
Hundeunternehmer gut beraten
Segeberger Str. 1 - 23719 Glasau
Mobil 0172 / 45 10 497 - Email kontakt@hundeunternehmer.de

ihre Ausgaben sind. Weder wissen sie dies für ihr Unternehmen noch für ihre privaten Kosten. Und das ist völlig indiskutabel für einen Selbständigen. Du musst ja nicht Vieles, wie ich immer zu propagieren pflege… ;-) **Aber Deine Kosten** (und damit das Minimum, was Du als Umsatz einzunehmen hast) **MUSST Du kennen**.

Deshalb habe ich Dir zu diesem Skript eine Kostentabelle zusammengestellt, die beispielhaft die Posten auflistet, die für Dich relevant sind. Du findest sie als Excel-Tabelle anbei. Die Tabelle hat zwei Tabellenblätter: Eines für private, eines für geschäftliche Kosten.

Es ist wichtig, dass Du beide Kostenarten im Blick hast. Wenn ich ein Einzelunternehmer bin und von meiner Selbständigkeit leben möchte, muss genug reinkommen, um meine privaten Lebenshaltungskosten zu decken. Und diese werden oft gnadenlos unterschätzt, gerade die Posten, die nicht monatlich, sondern „immer wieder mal“ anfallen: Kleidung, Ausstattung für die Wohnung, Unterhalt des Autos, Versicherungen. Und ja, irgendwann möchtest Du auch einmal wieder in den Urlaub fahren, auch wenn Du Dir das in der Phase des Unternehmensaufbaus vielleicht sparst. Hier sind ein paar Tipps, um die Tabelle auszufüllen:

- Wenn Du Excel schrecklich findest, dann mach es einfach handschriftlich mit Stift und Papier. ☺ Du sollst Dich hier nicht quälen – **wichtig sind die Zahlen an sich** und nicht der Weg, über den Du sie berechnest.
- Schreibe einfach in die Zelle, die zu dem Ausgabenposten gehört, den betreffenden Betrag. Wenn es eine monatliche Ausgabe ist, kommt der Betrag in Spalte B, wenn es jährlich anfällt, in Spalte C.
- **Ich empfehle Dir, <u>alle Beträge auf beide Spalten</u> zu übertragen.** Beispiel: Du gibst im Monat 400,-€ für Lebensmittel aus => dann sind das im Jahr 4.800,-€ (12 x 400,-€). Du bezahlst im Jahr 195,-€ Steuern für Dein KFZ => dann sind das im Monat 16,25€ (195,-€ / 12).
  So hast Du am Schluss **automatisch den Gesamtbetrag, der pro Monat und Jahr anfällt.**
- Nicht alle Posten werden auf Dich zutreffen. Lösche die, die nicht zu Dir passen, einfach raus. Auf der anderen Seite wird es vielleicht ein paar Posten geben, die noch zusätzlich hinzukommen. Füge diese neu ein.
- Im Moment ist nicht wirklich wichtig, **ob ein Posten bei den privaten oder den beruflichen Kosten steht.** Das ist für Deine Steuererklärung wichtig, nicht jedoch, wenn Du einen Überblick über Deine Ausgaben bekommen möchtest. Ob die Ausgaben für Handy, Internet, KFZ und Hunde (letztere können gerade von Hundetrainern in der Regel als Betriebskosten geltend gemacht werden) im Tabellenblatt 1 oder 2 stehen, ist für unser Ziel letztendlich egal. Ordne es so zu, wie es sich für Dich richtig anfühlt.

Tina Gärtner
Hundeunternehmer gut beraten
Segeberger Str. 1 - 23719 Glasau
Mobil 0172 / 45 10 497 - Email kontakt@hundeunternehmer.de

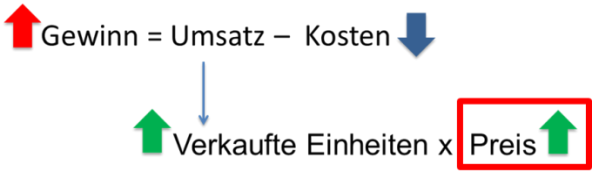
Wie Du Deine Kosten reduzieren kannst

- ✓ Checke Deine **Handy- und Internettarife**. Viele haben unglaublich hohe Gebühren, die heute nicht mehr nötig sind. Lasse Dich beraten, ob es Tarife für Geschäftskunden gibt.
- ✓ Lasse Deine **Versicherungen** (alle!) von einem Versicherungsberater checken. Oft ist dort noch einiges zu optimieren. Im besten Falle fragst Du zwei bis drei unterschiedliche Berater, um auf der sicheren Seite zu sein, was deren Empfehlungen angeht.
- ✓ Stelle sicher, dass Du einen **wirklich guten Steuerberater hast**, der alle legalen Kniffe und Tricks für Dich nutzt und Dich gut berät. Ich habe sehr gute Erfahrungen mit Buchhaltern gemacht, die nach Stunde (und nicht wie Steuerberater nach einer Vergütungstabelle) vergütet werden und sich somit gerne Zeit für eine persönliche Beratung nehmen. Gehe mit Deinen letzten ein, zwei Einkommens- und ggf. Umsatzsteuererklärungen zu zwei bis drei Buchhaltern oder Steuerberatern und lass Dir erklären, ob es aus deren Sicht Optimierungsmöglichkeiten gibt.
- ✓ **Vermiete Deinen Platz oder Deine Räume** stundenweise an Kollegen. Vielleicht ergeben sich daraus ja sogar interessante Kooperationen.
- ✓ **Hinterfrage Dein Marketing**. Die meisten Marketing-Maßnahmen, die in der Hundebranche gut funktionieren, kosten kein Geld (sondern vorrangig Deinen persönlichen Einsatz und damit Deine Zeit). Teure Anzeigen in Zeitungen kannst Du Dir definitiv sparen. Vielleicht kannst Du Dir Marketing-Aktionen auch mit Kollegen teilen, wie z.B. einen Messeauftritt. In Berlin haben sich vier Hundeunternehmer-Kollegen (Hundetrainer, Hundewanderungen, Fotograf und Hundesport) zusammengetan, um eine Million Kotbeutel bedrucken und in der Stadt verteilen zu lassen. Eine Aktion, die alleine definitiv zu teuer gewesen wäre, zusammen jedoch gut funktioniert.
- ✓ **Hinterfrage Deine Weiterbildung.** Weiterbildung ist wichtig und ich bin auch ein großer Fan davon: Up to date bleiben, seinen Horizont erweitern, Kollegen treffen und sich neue Gedanken holen. Alles wichtig und richtig.
  Viele von uns sind jedoch Fortbildungsjunkies (ich auch ;-)). Ist die sechste Fortbildung in Sachen Jagen jedoch **wichtig für Deine Unternehmensentwicklung**? Vielleicht, nur vielleicht ;-)), könntest Du das Geld sparen und Deine Zeit für andere unternehmerische Tätigkeiten nutzen, wie die Optimierung Deiner Abläufe oder Deines Marketings? Oder Du investierst das Geld **in Dinge, die sich in Deinem Umsatz niederschlagen** – z.B. indem Du einen Marketingkurs besuchst oder Dir einen Coach nimmst, der mit Dir schaut, was bei Dir noch besser laufen kann.

Das **Senken von Kosten darf niemals zu Lasten Deiner Unternehmensentwicklung gehen**. Wenn Räumlichkeiten oder ein Hundeplatz für Dein Angebot sinnvoll sind, dann überlege bitte nicht diese abzuschaffen, um Miete zu sparen. Nein, dann gilt es, an den anderen Stellschrauben zu drehen, die wir uns nun anschauen.

Tina Gärtner
Hundeunternehmer gut beraten
Segeberger Str. 1 - 23719 Glasau
Mobil 0172 / 45 10 497 - Email kontakt@hundeunternehmer.de
www.hundeunternehmer-club.de
www.hundeunternehmer.de

Stellschraube Preis



Tja, was soll man zu dieser Stellschraube schon groß sagen…?

Wenn Du höhere Preise nimmst, verdienst Du mehr. Zackbumm. Nächster Abschnitt. ☺

Ja, es ist tatsächlich so einfach. Dass es einem aufgrund von inneren Hürden und Glaubenssätzen nicht leicht fällt, Preise zu erhöhen, ist natürlich ein ganz anderes Thema.
Typische Aussagen rund um die eigenen Preise sind in der Hundebranche diese hier:

Auszugende

Weitere Inhalte in diesem Input:

- ✓ Stellschraube Preis
- ✓ Excel-Vorlage zur Kostenanalyse
- ✓ Stellschraube Verkaufte Einheiten
- ✓ Effizient und effektiv sein = Zeit optimieren
- ✓ Kapazität erhöhen: Mitarbeiter einstellen
- ✓ Mehr Kunden gewinnen / Auslastung steigern
- ✓ Mehr anbieten / neue Angebote
- ✓ Neue Angebotsformate (Webinaraufzeichnung, z.B. Skalierbare Angebote und „Passives Einkommen“)
- ✓ 2seitige Checkliste, um alle Inhalte strukturiert im Blick zu haben

…hol Dir jetzt den gesamten Input, um alle Maßnahmen zu kennen und anwenden zu können, um mehr zu verdienen.

Bis gleich!
Tina

Tina Gärtner
Hundeunternehmer gut beraten
Segeberger Str. 1 - 23719 Glasau
Mobil 0172 / 45 10 497 - Email kontakt@hundeunternehmer.de