

DEIN UNTERNEHMENS-CHECK



DEIN UNTERNEHMENSHECK – DEINE AUSWERTUNG

In Deinem Unternehmenscheck schauen wir uns die acht Kernbereiche einer erfolgreichen Selbständigkeit an:



Zu jedem Bereich stelle ich Dir im Video Aussagen vor, die Du – genau wie bei einem Brigitte-Test 😊 – mit Punkten bewertest, je nachdem wie gut sie auf Dich zutreffen.

Du bekommst eine kurze Einschätzung, wie Du mit diesem Unternehmensbereich umgehen solltest, und konkrete Input-Empfehlungen, um vertiefend daran zu arbeiten.

GESAMTERGEBNIS

Trage in diese Tabelle Deine Gesamtpunktzahl pro Bereich ein:

Unternehmensbereich	Punkte	Handlungsbedarf?
Angebot		
Kunden - Lieblingskunde		
Kunden - Gesprächsführung		
Marketing		
Preise		
Finanzen		
Alltag		
Strategie		
Wohlbefinden Selbstvertrauen		
Wohlbefinden Selbstfürsorge		

DEIN ANGEBOT

Der Punkt Angebot wird meiner Meinung nach von den meisten Unternehmern völlig unterschätzt. Oft wird viel zu viel Augenmerk auf das Marketing gelegt als sei dies der Garant für Kunden. Ist es nicht.

Kunden kommen nur, wenn Dein Angebot sie überzeugt. Tatsächlich kann Dein Marketing auch völlig schrecklich oder gar nicht vorhanden sein – wenn Du DAS Angebot hast, was Kunden sich wünschen, werden sie kommen. Du kannst nicht genug Aufmerksamkeit auf diesen Punkt legen - er ist (neben Dir als Person) das **absolute Herzstück** Deiner Selbständigkeit.

DEINE AUSWERTUNG

Punktzahl zwischen: 31 und 42 – Kaum Handlungsbedarf

Du findest Dein Angebot spitze und bist völlig im Reinen damit. Du weißt, dass Du die Wünsche der Kunden triffst und fühlst Dich selbst auch pudelwohl, wenn Du diese Angebote umsetzt. Ganz toll, so soll das sein!

Ein Input, der Dich zu diesem Punkt noch weiter reifen lassen kann, ist

[Preismodelle & ein intelligentes Angebot haben – Input für Hundetrainer.](#)

Den empfehle ich Dir von Herzen. 😊

Punktzahl zwischen: 17 und 30 – Es lohnt sich, genauer hinzuschauen

Du bist mit Deinem Angebot durchaus zufrieden, kannst es aber definitiv noch verbessern. Irgendwie fehlt da noch der Schwung, kann das sein? Bist Du begeistert von dem, was Du Kunden anbietest? Was fehlt Deinem Angebot, wenn Du nicht begeistert davon bist? Denn wenn Du nicht begeistert bist, wie sollen es dann Deine Kunden sein...?

Stöber doch einmal durch die Input-Empfehlungen weiter unten und schau, was davon Deinen Nerv trifft. Dein Angebot ist das absolute Herzstück Deines Unternehmens – werde richtig fit darin, Deinen Kunden ein durchdachtes Konzept anzubieten, das Dir und ihnen richtig Freude bereitet.

0 bis 16 Punkte – Großer Handlungsbedarf, ein Prio 1-Thema für Dich

Du und Dein Angebot – Ihr seid keine Freunde. Das fühlt sich irgendwie noch sehr unrund an und Du scheinst nicht zu wissen, welche Angebote Dir wirklich liegen und Spaß machen und welche Deine Kunden sich wünschen. Hier ist unbedingt ein hohes Maß an Einsatz von Dir gefordert, um Dein Angebot so zu gestalten, dass Du Dich damit wohl fühlst und Kunden es wahrnehmen. Sehr wahrscheinlich bist Du auch mit Deinem Umsatz und Einkommen nicht zufrieden. Das ist völlig

nachvollziehbar, denn Kunden können sich nicht für Dich und Dein Angebot entscheiden, wenn Du nicht vollkommen dahinterstehst und begeistert davon bist.

Ich empfehle Dir, Dich intensiv mit folgenden Inputs auseinanderzusetzen:

[Angebotsformate für Hundetrainer](#)

[Ein attraktives Angebot entwickeln / Dein Wunschkunde](#)

[Preismodelle & ein intelligentes Angebot haben – Input für Hundetrainer](#)

Wenn Dich folgende Fragen umtreiben

- ✓ „Wie erkläre ich Dinge im Training?“
- ✓ „Wie baue ich das Training (Einzel oder gruppe) auf?“ oder
- ✓ „Wie leite ich Kunden im Training gut an?“

... ist dieser Selbstlernkurs perfekt für Dich:

[Didaktik für eine bessere Arbeit mit dem Kunden in Gruppenkursen und Einzelterminen](#)

Ach ja: Sei kein Sklave Deiner Branche.

Mach (insbesondere) das, was Dir Spaß macht – oder zumindest das, was Dir nicht zu viel Energie raubt.

Nur weil „alle“ Hundeschulen Einzelstunden anbieten, musst Du das noch lange nicht tun, wenn Du Dich damit nicht wohlfühlst, sondern lieber in der Gruppe arbeitest. Dann ist es gut, sich ein gutes Netzwerk an Kollegen aufzubauen, an die Du die Kunden weiterempfehlen kannst.

Richtig gut wirst Du aber nur in dem sein, das Du gerne tust. **Nur darin hast Du die Chance, exzellent zu werden.** Also konzentrier' Dich darauf (und mach den Quercheck, ob das finanziell funktioniert)!

DEINE KUNDEN – LIEBLINGSKUNDE

Lieblingskunden oder auch Wunschkunden sind viel mehr als „nur“ Deine Zielgruppe. Es ist die Crème de la Crème Deiner Zielgruppe. Der Teil, den du wirklich haben willst. Mit dem Du Dich rundum wohlfühlst und mit dem die Arbeit zum Vergnügen wird. Weißt Du, wer Dein Wunschkunde ist und was ihn ausmacht?

DEINE AUSWERTUNG

36 und 48 Punkte – Kaum Handlungsbedarf

Du bist rundum glücklich mit Deinen Kunden! 😊

Bleib ganz persönlich und intensiv an ihnen dran, um Dein Gespür dafür zu pflegen, was ihnen gut gefällt, wo Du Dich noch verbessern kannst oder welche Angebote sie noch bei Dir wahrnehmen möchten.

Tolle Kunden empfehlen Dich bei ihresgleichen weiter. **Also pflege sie mit Hingabe.** Ein toller Input für Dich ist dieser hier: **Kundenbindung für Hundeunternehmer**, siehe unten bei den Empfehlungen.

23 und 35 Punkte – Es lohnt sich, genauer hinzuschauen

Du magst Deine Kunden, zumindest die meiste Zeit. Klar, es gibt immer wieder mal einen, mit dem man nicht sofort einen Kaffee trinken gehen würde. Kennen wir alle und das ist auch völlig in Ordnung so. Es ist schließlich immer noch ein Job, den wir da machen, nicht die Suche nach Freunden oder einer Familie. Aufpassen solltest Du jedoch, wenn Du Dich oft unwohl fühlst oder meinst, Dich verbiegen zu müssen. Dann forsche bitte nach, woran das liegt und wie Du das ändern kannst.

Es ist definitiv Raum da, Dich noch stärker auf Deine Lieblingkunden zu fokussieren als bisher. Nutze dafür insbesondere den Input **Ein attraktives Angebot entwickeln / Dein Wunschkunde**, siehe unten bei den Empfehlungen.

0 bis 22 Punkte – Großer Handlungsbedarf, ein Prio 1-Thema für Dich

Als Lieblingkunden würdest Du Deine Kunden offensichtlich noch nicht bezeichnen. Du fühlst Dich mit vielen von ihnen nicht wohl. Finde unbedingt heraus, woran das liegt! Wenn Du mit Deinen Kunden nicht zufrieden bist, Dich verbiegen musst und Dich unwohl fühlst, **wirkt sich das direkt auf Deine Leistung aus:** Du bist schlichtweg nicht gut.

Kannst Du auch gar nicht sein, wenn Du regelmäßig mit einem Gegenüber zusammenarbeiten sollst, den Du auf irgendeine Weise nicht magst.

Arbeite daran, Dir klar zu werden, wer Dein Lieblingkunde ist. Was ist diesem Menschen wichtig,

was bringt er mit, wie verhält er sich? Wenn Du das klar hast, kannst Du ihn mit den richtigen Angeboten und dem passenden Marketing ansprechen.

Ich empfehle Dir, Dich intensiv mit folgenden Inputs auseinanderzusetzen:

[Ein attraktives Angebot entwickeln / Dein Wunschkunde](#)

[Workshop Ich – einfach unvergleichlich: Dein Alleinstellungsmerkmal](#)

[um zu wissen, was Dir wichtig ist](#)

Und aus Marketing-Sicht beschäftigst Du Dich intensiv hier mit Deinen Lieblingskunden – was Dich auch in der täglichen Arbeit mit ihnen unterstützt:

[Wie Content Marketing in der Praxis funktioniert](#)

[Dein Redaktionsplan: Die Inhalte für Dein Marketing / Content Marketing](#)

Für Profis im Bereich „Lieblingskunde“:

[Kundenbindung für Hundeunternehmer](#)

DEINE KUNDEN – GESPRÄCHSFÜHRUNG

Wenn Du unsicher in Deiner Gesprächsführung bist, wirkt sich das auf alle weiteren Bereiche Deines Kundenkontakts aus: Wie gut Du eine Beziehung aufbauen kannst, wie sehr Du mit Deinen Kunden in der Arbeit in die Tiefe gehen kannst und wie gut das Training ist, das Ihr gemeinsam macht. Das Wichtigste an einer guten Gesprächsführung steckt schon im Wort: Es gilt, Führung zu übernehmen. Das hat viel mit der eigenen Selbstsicherheit zu tun, aber auch mit Erfahrung und Übung. Und tollerweise kann man auch zu diesem Thema – wie zu den meisten – ganz viel lernen und so Schritt für Schritt (noch) besser werden.

DEINE AUSWERTUNG

29 und 36 Punkte – Kaum Handlungsbedarf

Du fühlst Dich richtig sichern in der Kommunikation mit Deinen Kunden. Toll!
Du kannst Führung übernehmen und das Gespräch leiten und lenken, wie es von Dir als Fachmann oder Fachfrau auch erwartet wird. Diese Fähigkeit hilft Dir auch in kritischen Situationen, die naturgemäß immer wieder auftauchen - Vielredner, dominante Kunden oder Situationen, in denen man schwierige Dinge zurückmelden muss, z.B. dass man die Zusammenarbeit beenden möchte. Wenn Du zu diesen besonderen Fällen noch ein wenig Inspiration möchtest, kannst Du Dir diese in den unten genannten Kurz-Inputs holen.

17 und 28 Punkte – Es lohnt sich, genauer hinzuschauen

Es kommt schon recht regelmäßig vor, dass Du Dich nicht ganz sicher in der Kommunikation mit Deinen Kunden fühlst. Nun gilt es herauszufinden, woran das liegt. Sind es bestimmte Menschentypen, die Dich verunsichern? Oder bestimmte Situationen? Oder ist es die Tatsache, dass Dir selbst der rote Faden in Deinen Inhalten fehlt, wenn Du mit Kunden zusammenarbeitest? Beobachte Dich selbst, in welchen Situationen Du Dich mit Deiner Gesprächsführung nicht wohl fühlst. Notiere Dir nach einer solchen Situation, was der Auslöser war und woran es Deiner Meinung nach lag. So wirst Du nach und nach darauf kommen und kannst gezielt daran arbeiten, dass Du Dich mit Deiner Gesprächsführung wohler und sicherer fühlst. Weiter unten findest Du hilfreiche Inputs, die Dich zusätzlich stärken.

0 bis 16 Punkte – Großer Handlungsbedarf, ein Prio 1-Thema für Dich

Du fühlst Dich leider ganz schön oft unsicher in Gesprächen mit Deinen Kunden. Was dazu führen kann, dass Termine überzogen werden, Du den roten Faden verlierst oder hinterher gar nicht mehr genau weißt, ob etwas bzw. was in dem Termin erreicht wurde. Gesprächsführung ist in Deinem Job als Hundetrainer eine grundlegende Voraussetzung dafür, dass

Du einen guten Job machst UND dass Dir Deine Selbständigkeit Spaß macht. Messe diesem Bereich ganz große Bedeutung bei – denn sonst zieht Dir dieses Thema jeden Tag Energie. Und das ist ehrlich gesagt völlig unnötig.

Beschäftige Dich mit den Grundlagen einer guten Kommunikation und Gesprächsführung und dann übe, übe und übe – am besten mit Freunden und vertrauten Menschen. Du wirst sehen, dass Du im Kundenkontakt ganz schnell Erfolge bemerken wirst.

Ich empfehle Dir, Dich intensiv mit folgenden Inputs auseinanderzusetzen:

[Die 4 Seiten einer Nachricht \(Grundlage Gesprächsführung\)](#)

[Was einen richtig guten Berater ausmacht \(Grundlage Gesprächsführung\)](#)

[Gewaltfreie Kommunikation und Umgang mit verletzenden Menschen](#)

[Didaktik für eine bessere Arbeit mit dem Kunden in Gruppenkursen und Einzelterminen](#)

Kurz- Inputs zu speziellen Situationen:

[Wenn das Erstgespräch Druck macht](#)

[Den Termin zeitlich einhalten und nicht überziehen](#)

[Kunden kritische Rückmeldung geben \(z.B. die Zusammenarbeit beenden\)](#)

[Ja, aber-Sager – Kunden, die „Widerstand zeigen“](#)

[Umgang mit Vielrednern – Wenn Kunden zu viel Raum einnehmen](#)

[Wie Du mit dominanten Kunden umgehst](#)

DEIN MARKETING

Marketing ist der Schlüssel dazu, von Interessenten überhaupt erst wahrgenommen zu werden. Deine Angebote können noch so überzeugend und die Bedürfnisse der Kunden treffend sein – wenn keiner davon erfährt, kann es auch keiner kaufen. Als Selbständiger ist es auch Deine Aufgabe, Dich und Deine Angebote am Markt zu präsentieren, damit Interessenten aufmerksam und dann zu Kunden werden.

DEINE AUSWERTUNG

60 und 78 Punkte – Kaum Handlungsbedarf

Das Vermarkten Deiner Angebote fällt Dir leicht. Prima! Du weißt offensichtlich, welchen Nutzen Deine Kunden durch Deine Angebote haben, wie Du Deine Kunden erreichst und hast kein Problem damit zu sagen, dass das, was Du da anbietest, gut ist. Ganz klasse, behalte dieses Selbstvertrauen und Deine Aktivitäten in diesem Bereich unbedingt bei.

Eventuell gibt es einzelne Bereiche, die Dich noch weiterführend inspirieren, z. B. wie Du Storytelling für Dein Marketing nutzen kannst. Stöbere gerne einmal durch die Input-Empfehlungen weiter unten und schau, ob Dich da etwas anspringt. 😊

Dir als „Quasi-Marketing-Profi“ empfehle ich insbesondere den Input „Kundenbindung“ denn auch Deine vorhandenen Kunden freuen sich über eine aktive Ansprache von Dir.

37 und 59 Punkte – Es lohnt sich, genauer hinzuschauen

Marketing ist nicht Dein Lieblingsfach, aber es bereitet Dir auch keine schlaflosen Nächte. Du weißt, dass es zur Selbständigkeit dazu gehört und kannst gut damit umgehen. Schau Dir noch einmal genau an, welche der Aussagen Du mit einer niedrigen Punktzahl bewertet hast und ob sie auf ein bestimmtes Thema hinweisen: Weißt Du, welche Marketing-Maßnahmen in der Hundebbranche funktionieren? Kannst Du den Nutzen eines Angebots auf den Punkt bringen? Versuche für Dich zu identifizieren, was Du brauchst, um Dich noch wohler mit dem Bereich zu fühlen. Und dann suche Dir zielgerichtet aus den Input-Empfehlungen weiter unten das aus, wodurch Du Dich noch sicherer fühlst und was Dich noch erfolgreicher Kunden gewinnen lässt. Auch für Dich ist der Input zum Thema Kundenbindung bestimmt interessant.

0 bis 36 Punkte – Großer Handlungsbedarf, ein Prio 1-Thema für Dich

Das Vermarkten Deiner Angebote ist Dir ein Gräuel.

Das kann daran liegen, dass

- Du das Gefühl hast, Dich in den Mittelpunkt zu drängen,
- Du nicht genau weißt, wie Du den Nutzen Deiner Angebote in Worte fassen sollst oder

- Du nicht weißt, welche Maßnahmen Du ergreifen kannst, um Deine Angebote am Markt zu präsentieren.

Und es ist auch wirklich anstrengend und nervig, wenn Du einen dieser Punkte oder sogar mehrere so gar nicht gut kannst. Marketing ist jedoch notwendig, wenn Du zufrieden selbständig sein und mit Deinem Unternehmen vorankommen möchtest. Also ran an den Speck und hol Dir Hilfe – es bringt einfach nichts, weiter die Augen davor zu verschließen und zu hoffen, dass der Kelch an Dir vorübergeht. Wenn Du Dich einmal bewusst damit auseinandersetzt, hat sich dieses Thema ei für allemal gegessen und wird zur Alltagsroutine für Dich. Zunächst gilt es aber, zu lernen, wie Marketing funktioniert und wie DU es für Dich umsetzen möchtest. Dazu habe ich Dir viele gute Inhalte zusammengestellt. Leg los und entferne endlich dieses belastende Thema aus Deinem Alltag, indem Du fit darin wirst.

TIPP: Wenn Du strukturiert durch diese Input-Empfehlungen geführt werden möchtest, empfehle ich Dir diesen [Leitfaden](#).

Ich empfehle Dir, Dich intensiv mit folgenden Inputs auseinanderzusetzen:

[Wie Marketing wirklich funktioniert](#)

[Wie Du Deine Angebote vermarktest](#)

[Regionales Marketing – Wie Du bei Dir daheim bekannt wirst](#)

[Online-Marketing für Hundeunternehmer](#)

[Wie Content Marketing in der Praxis funktioniert](#)

[Dein Redaktionsplan: Die Inhalte für Dein Marketing / Content Marketing](#)

[Dein Must Have-Marketing](#)

[Gute Texte für die eigenen Angebote schreiben](#)

[Storytelling für Dein Marketing nutzen](#)

[Ein richtig guter Flyer](#)

[Optional: Checkliste Namensfindung für Dein Unternehmen](#)

DEINE PREISE

Viele Hundeunternehmer nehmen zu niedrige Preise und begründen dies mit Aussagen wie

- Mehr kann man hier in der Region nicht nehmen.
- Ich bin da schon fast die Teuerste.
- Mehr können meine Kunden nicht zahlen.

Das Meiste davon sind **lediglich Überzeugungen**, keine objektiven Wahrheiten.

Natürlich ist es in der Hundebbranche nicht möglich, in jeder Region jeden gewünschten Preis zu nehmen. Es gibt sicherlich eine gewisse Spannbreite, die Hundehalter erwarten und bereit sind zu zahlen – nehmen wir mal an, für eine Stunde Einzeltraining irgendetwas zwischen 40 und 90€.

Jedoch bin ich überzeugt davon, dass Du mit

- ✓ einem gesunden Selbstbewusstsein und Selbstvertrauen,
- ✓ einem tollen Umgang mit dem Kunden
- ✓ Fachkompetenz,
- ✓ dem richtigen Angebot,
- ✓ einem gut rausgearbeiteten Nutzen,
- ✓ einer tollen Webseite und
- ✓ kontinuierlichem guten Marketing

in jeder Region *jeden* Preis pro Stunde nehmen kannst, hinter dem Du wirklich stehst.

DEINE AUSWERTUNG (dieses Mal bedeuten wenige Punkte ein gutes Ergebnis)

0 bis 16 Punkte – Kaum Handlungsbedarf

Du hast eine sehr gesunde Einstellung zum Geld Verdienen und bist Dir Deines Werts bewusst. Weiter so – das ist eine elementar wichtige Sichtweise für einen Selbständigen. Nur wenn Du mit gutem Gefühl Geld für Deine Leistung annehmen kannst, wird es Kunden auch „leicht fallen“, dieses Geld zu bezahlen. Falls Du die harten Fakten rund um Deine Preise eigentlich gar nicht kennst (z.B. wie hoch Dein Stundensatz sein muss, damit Du langfristig genug Geld verdienst), schaue Dir gerne die unten empfohlenen Inputs an.

17 und 30 Punkte – Es lohnt sich, genauer hinzuschauen

Dir ist sehr wichtig, dass Deine Angebote bezahlbar sind, Dir ist aber auch bewusst, dass Deine Angebote einen gewissen Umsatz einbringen müssen, damit Du davon leben kannst. Wenn Deine Punkte allerdings am oberen Rand dieses Bereichs angesiedelt sind, tust Du gut daran, Dir immer wieder bewusst zu machen, wie wertvoll Deine Dienstleistung / Dein Produkt für den Kunden ist. Die Input-Empfehlungen zu diesem Bereich sind auch für Dich sehr wertvoll.

31 und 42 Punkte – Großer Handlungsbedarf, ein Prio1-Thema für Dich

Du hast Glaubenssätze und Einstellungen zum Thema Geld, durch die das Geld verdienen für Dich sehr anstrengend wird. Damit machst Du Dir selbst das Leben als Selbständiger unglaublich schwer. Es muss normal für Dich werden, für Deine Produkte oder Deine Dienstleistung Geld zu nehmen. Und ja, das kann sich gerade für Dienstleister komisch am Anfang anfühlen – schließlich zahlen Menschen dafür, mit Dir Zeit zu verbringen.

Der Schlüssel, um diesen so wichtigen Punkt zu knacken, **ist Dein eigener Selbstwert**. Ich beobachte seit Jahren, dass Selbständige im Laufe ihrer Selbständigkeit immer stärker wachsen und sich ihres eigenen Wertes wie auch des Wertes, den sie in die Welt bringen, immer bewusster werden.

Ein idealer Kurs für Dich ist dieser hier:

[Ich – einfach unvergleichlich: Dein Alleinstellungsmerkmal](#)

In diesem Kurs erarbeiten wir Schritt für Schritt, was Du alles gut kannst, was das besondere an Deiner Art zu arbeiten ist und welchen Wert Du in die Welt bringst. Wir holen quasi all das, was Dir im Moment noch nicht bewusst ist und im Verborgenen liegt, ans Tageslicht und in Dein Bewusstsein – damit Du zukünftig gestärkt und mit einem ruhigen inneren Leuchten in die Welt gehen kannst.

Des Weiteren ist es sehr „erweckend“, sich einmal die **nackten Fakten anzuschauen** und auszurechnen, wie viel Geld Du eigentlich **im Monat brauchst** und folglich **pro Stunde nehmen musst**, damit Du von Deiner Selbstständigkeit langfristig wirklich gut leben kannst. Dafür empfehle ich Dir zwei Inputs:

[Wieviel muss ich verdienen?](#)

[Wie Du Deine Preise kalkulierst](#)

Wie Du eine **Preiserhöhung** kommunizierst, kannst Du in diesem Blogartikel ([klick](#)) nachlesen.

DEINE FINANZEN

Yeah... Finanzen. Ein Lieblingsthema vieler Hundeunternehmer.

Das war natürlich ironisch gemeint.

Aber tatsächlich sollte sich jeder Selbständige genau dahin entwickeln. Die eigenen Finanzen sollten kein „Oh nö, da muss ich mich auch noch drum kümmern“-Thema sein. Als Selbständiger solltest Du Geld richtig mögen. Und es sollte Dir Freude machen, Deine Finanzen im Griff zu haben und zu wissen, dass sie auf einem stabilen Fundament stehen. Viele von uns haben ein un rundes Verhältnis zum Thema Geld – dass muss ich im Laufe Deiner Selbständigkeit unbedingt ändern, finde ich. Denn meiner Meinung nach macht es keinen Spaß, jahrelang erst das Konto zu fragen, bevor man sich etwas Schönes kaufen möchte, oder das Thema Altersvorsorge immer beiseite zu schieben und nicht zu wissen, ob man im Alter eigentlich gut versorgt ist.

Also: Ärmel hochkrempeln und ran an den Speck. 😊

DEINE AUSWERTUNG

36 und 48 Punkte – Kaum Handlungsbedarf

Groß! Ar! Tig!

Du kannst stolz auf Dich sein: Du hast Deinen Finanzen wirklich im Griff – gratuliere! Denn genau das gehört zu einer erfolgreichen Selbständigkeit, die bewusst weiterentwickelt wird.

Schau doch noch einmal, ob Du bei einer der Aussagen 4 oder weniger Punkte vergeben hast und notiere Dir, ob dort nicht evtl. Handlungsbedarf für Dich ist. Jede der acht Aussagen zum Thema Finanzen ist für sich sehr wichtig – auch wenn nur eine aus dem Rahmen fällt, solltest Du dort genauer hinschauen. Du kannst Dir dann zielgerichtet den passenden Input aus den Empfehlungen unten aussuchen.

23 und 35 Punkte – Es lohnt sich, genauer hinzuschauen

Finanzen sind jetzt nicht so richtig Dein Lieblingsthema, aber Du bist bisher auch nicht völlig blauäugig durch die Welt gelaufen. Das ist super! Und nun gilt es, darauf weiter aufzubauen. Denn das Thema Finanzen ist nun mal so existenziell, dass ein mittleres Ergebnis in diesem Test nicht wirklich ausreicht, wenn Du langfristig erfolgreich und im Alter gut versorgt sein möchtest.

Check nochmal genau, welchen Aussagen Du wenig Punkte gegeben hast.

Oder haben alle Aussagen eine mittlere Bewertung bekommen? Das ist ein Hinweis darauf, dass Du einfach noch nicht sattelfest zu dem Thema bist. Als Unternehmer musst Du einen genauen Überblick über Deine Kosten, Deinen Umsatz, Deine Preiskalkulation und Deine Altersvorsorge haben.

Verschließe nicht die Augen vor dem Thema und schau weiter hin. Suche Dir aus den Empfehlungen unten die zu Dir passenden Inputs heraus.

Denn es fühlt sich einfach verdammt gut an, seine Finanzen im Griff zu haben

0 bis 22 Punkte – Großer Handlungsbedarf, ein Prio 1-Thema für Dich

Ich befürchte, Dein Konto ist im Minus, oder? (Wenn es nicht aus anderen Quellen als Deiner Selbstständigkeit gespeist wird.)

Heidewitzka... bitte mach das Thema umgehend zur Chefsache. Eine Selbstständigkeit ist kein Hobby. Auch wenn Du sie nebenberuflich betreibst, muss sich das ganze doch irgendwie rechnen, oder? Du musst zwingend wissen,

- wie viel Umsatz Du pro Monat / Jahr machen musst.
- wie hoch Deine monatlichen / jährlichen Ausgaben sind
- welchen Stundensatz Du nehmen musst und
- wie Du Deine Preise kalkulierst.

Das sind die absoluten Grundlagen einer jeden Selbstständigkeit.

Wenn Dir das bisher nicht klar war – kein Problem.

Doch nun, da Du es weißt, schaufel Dir Zeit frei und blocke Dir Termine für Deine eigene Fortbildung, in der Du Schritt für Schritt diese Input-Empfehlungen durchgehst – am besten in der Reihenfolge wie notiert:

[Wieviel muss ich verdienen?](#)

[Wie Du Deine Preise kalkulierst](#)

[Preismodelle & ein intelligentes Angebot haben – Input für Hundetrainer](#)

[Dogwalker, HuTa & Pension: Preismodelle für Hundebetreuer](#)

[Physios, Ernährungsberater, THP & Co: Preismodelle für weitere Hundeberufe](#)

[Hassthema Altersvorsorge – Der Experten-Rat](#)

Optional, wenn Du nicht weißt, wie Umsatzsteuer, Gewerbesteuer und Einkommenssteuer funktionieren (dann schau diesen Input gleich zu Beginn):

[Steuer-Grundlagen – einfach erklärt](#)

DEIN ALLTAG

Der liebe Alltag – keiner wollte ihn und nun ist er da. Wenn er gut läuft, fällt er nicht weiter auf. Wenn er nicht gut läuft, kann er jedem Selbständigen das Leben richtig vermiesen. Das sind die Dinge, die wir uns nicht ausgesucht haben, die aber für einen Unternehmer dazu gehören: Emails und Telefonanrufe händeln, Behörden-Angelegenheiten, Ablage, Buchhaltung, Steuern. Wenn Du da keine Struktur für Dich entwickelst und Regeln aufstellst, die Dir Halt und Sicherheit geben, hüpfst Du ganz schnell nur noch von einem Feuer zum nächsten und versuchst es zu löschen. Ein ganz großes Thema für jeden Selbständigen.

DEINE AUSWERTUNG

36 und 48 Punkte – Kaum Handlungsbedarf

Jippie-ei-ai! Perfekt, dass Du alles so gut im Griff hast und kaum Energie für diesen Bereich drauf geht, der halt einfach dazu gehört, damit Dein Unternehmen gut läuft. Dank Deiner guten Organisation bleibt Dir genug Zeit für die wichtigen Dinge Deiner Selbständigkeit: Deine Kunden, Dein Angebot und Dein Arbeitsalltag. Schau noch einmal, ob es irgendwo Energiefresser oder Prozesse gibt, die noch nicht so rund laufen, wie Du Dir das wünschst, und merze auch diese Punkte gezielt aus. Ein hilfreicher Input dafür ist die „(Neu)Jahresplanung“ unten bei den Empfehlungen.

23 und 35 Punkte – Es lohnt sich, genauer hinzuschauen

So weit, so gut. Deinen Alltag hast Du gut organisiert. Bitte achte darauf, dass die wichtigen Themen Buchhaltung und Steuern genug Punkte von Dir bekommen haben. Sprich: Dass sie gut versorgt sind. Schludrigkeiten in diesem Bereich werden Dir in jedem Fall früher oder später auf die Füße fallen und dann ist die Arbeit noch viel umfangreicher als wenn es gleich erledigt worden wäre. Schau auch gerne noch genauer hin, wo Du Dir Deinen Arbeitsalltag erleichtern kannst. All diese Aufgaben gehören nun mal zur Selbständigkeit dazu, das ist nicht zu ändern. Und gleichzeitig kannst Du Dir das Leben sehr erleichtern, wenn Du richtig gute Strukturen und Abläufe für Dich findest. Lass Dich mal von den Input-Empfehlungen unten inspirieren und mache Dates mit Dir selbst aus, in denen Du Dir etwas Gutes tust und an Deiner Alltagsorganisation arbeitest.

0 bis 22 Punkte – Großer Handlungsbedarf, ein Prio 1-Thema für Dich

Deine Alltagsorganisation kostet Dich noch viel Zeit und Energie. Du magst sie nicht und sie sitzt Dir immer wieder im Nacken und grätscht Dir dazwischen, wenn Du eigentlich den Tag anders gestalten willst. Da hilft tatsächlich nur eines: Dich einmal richtig eingehend damit zu beschäftigen. Am besten einige Tage am Stück komplett freihalten und Dir für all diese To Dos, die anliegen, ein System überlegen. Auch hier hilft wieder sehr der Blick von außen, von Freunden oder anderen Selbständigen. Nur bringt es nichts, dieses nervige Anhängsel „Alltagsorga“ immer unbearbeitet als

schweren Klotz mit Dir rumzuschleppen. Es kostet Dich so viel Energie und Freude an Deiner Selbständigkeit – so hattest Du es Dir doch nicht vorgestellt, oder?

Und so muss es auch nicht sein.

Entscheide, dass dieses Thema so wichtig ist, dass es nun die volle Aufmerksamkeit von Dir bekommt. Tu Dir was Gutes und schaffe Ordnung und Struktur in Deinem Alltag. Damit Du wieder mit voller Freude und Energie mit Deinen Kunden arbeiten kannst.

Diese Inputs empfehle ich Dir:

[Work-Life-Balance Workshop: Arbeit und Privates im Gleichgewicht](#)

[Deine \(Neu\)Jahresplanung](#)

[5 Schritte, um Deinen Alltag in den Griff zu bekommen](#)

[Die drei wichtigsten Tipps für Leichtigkeit in der Selbständigkeit](#)

DEINE STRATEGIE UND ZUKUNFT

Als Selbständiger ist es wichtig, die Zukunft im Blick zu behalten. Sich völlig im Hier und Jetzt zu verlieren (das, was im Privaten durchaus erstrebenswert ist), weil man das, was man tut, so liebt, ist bewundernswert und gleichzeitig ein wenig fahrlässig. Es ist bspw. wichtig, sich Gedanken zu machen, ob man den Job noch ausüben kann, wenn man körperlich nicht mehr so fit ist. Es ist wichtig, sich über seine Altersvorsorge Gedanken zu machen, auch wenn das Konto das anders sieht. Und es ist wichtig, zu träumen, zu spinnen und Ziele zu haben, auf die man zusteuert. Damit Dein Wirken eine Richtung hat. Und in eine konkrete Strategie übersetzt werden kann – denn nur dann hat es eine Chance, Wirklichkeit zu werden.

DEINE AUSWERTUNG

31 und 42 Punkte – Kaum Handlungsbedarf

Du machst Dir Gedanken über Deine Zukunft und wo Du hin möchtest, vielleicht hast Du sogar einen konkreten Plan. Toll, dass Du so vorausschauend bist. Das Wichtigste für einen Unternehmer ist, vor Augen zu haben, wohin sich seine Selbständigkeit entwickeln soll und wie sie idealerweise aussieht. Dieses Bild gibt Dir Leitplanken für Deinen Alltag, durch die Du Entscheidungen treffen kannst und handlungsfähig bist. Setze Dich weiterhin regelmäßig mit Deiner Strategie und Zukunft auseinander und stelle so bewusst die Weichen, damit Dein Leben weiterhin so verläuft, wie Du es Dir wünschst.

17 und 30 Punkte – Es lohnt sich, genauer hinzuschauen

Dir strategische Gedanken zu Deiner Selbständigkeit zu machen und über die Zukunft nachzudenken, ist für Dich nichts Unbekanntes. Das ermöglicht es Dir, Deine Energie in eine Richtung auszurichten – zumindest in eine grobe. Ich empfehle Dir, noch intensiver daran zu arbeiten, ein klares Bild zu haben, wie Deine Wunsch-Selbständigkeit aussehen soll, wo Du hin möchtest. Dieses Bild zeigt Dir dann auch in stürmische Zeiten wie ein Leuchtturm den Weg und hilft Dir, Kurs zu halten und die richtigen Entscheidungen zu treffen. Schau Dir doch einmal den Input „Strategieplanung“ an, der Dich sehr dabei unterstützen wird.

0 bis 16 Punkte – Großer Handlungsbedarf, ein Prio 1-Thema für Dich

Über die Zukunft und Deine Strategie machst Du Dir wenig Gedanken. Vielleicht der Grund dafür, dass Du im Moment alle Energie brauchst, um Dein Unternehmen aufzubauen. Aber auch in diesen Zeiten – ehrlich gesagt sogar gerade dann! - ist es so wichtig, für sich klar haben, wie Deine ideale Selbständigkeit aussieht. Nur dann kannst Du, egal an welchem Punkt Deiner Unternehmensentwicklung Du jetzt stehst, entscheiden, welcher Weg der richtige für Dich ist, der Dich näher an Deinen Wunsch-Zustand führt. Ohne eine Strategie wirst Du wie ein kleines Bötchen im Wind hin und her geworfen und bist dem ausgesetzt, was da kommt – ohne das Steuerer in der

Hand zu haben. Bitte ändere das und übernimm Führung. Steuere Dein Unternehmen aktiv dorthin, wo Du Dich wohlfühlst.

Dabei helfen Dir diese Inputs:

[Strategieplanung für Dein Unternehmen](#)

[Deine \(Neu\)Jahresplanung](#)

DEIN WOHLBEFINDEN – SELBSTVERTRAUEN

Ein geringes Selbstvertrauen und ein geringer Selbstwert machen es wahnsinnig anstrengend, sein Geld als Dienstleister zu verdienen. Nicht so positive Rückmeldungen von Kunden hängen einem lange nach, die Aktivitäten der Konkurrenz verunsichern einen, man nimmt maximal mittlere Preise und man hat irgendwie Sorge, dass etwas Blödes passiert, man jemanden verärgert oder dass man nicht gut genug ist in seinem Job.

Puh, schon das Lesen ist anstrengend und schwächt, oder?

Eines der herausforderndsten Themen ist sicherlich, seinen Selbstwert und sein Selbstvertrauen aufzubauen. Es zeigt sich jedoch durch die Bank: Menschen mit einem hohen Selbstvertrauen haben mit einer sehr viel höheren Wahrscheinlichkeit Erfolg als Menschen, die ihrer selbst und ihrer Fähigkeiten unsicher sind.

Du wachst so oder so mit Deiner Selbstständigkeit. Schau einmal, ob Du Dich dabei nicht noch ein wenig unterstützen kannst.

DEINE AUSWERTUNG

31 und 42 Punkte – Kaum Handlungsbedarf

Hey-ho! Du weißt, was Du kannst. Du weißt, welchen Wert Deine Arbeit hat und welchen Nutzen Du in diese Welt bringst. Und das führt dazu, dass Du ganz bei Dir bleibe kannst und Dich weder von der Konkurrenz noch negativen Kundenfeedback (zu lange) aus der Fassung bringen lässt. Mit dieser Ausstattung an Selbstvertrauen bist Du auch offen dafür, neue Projekte zu starten, auch wenn nicht sicher ist, was dabei herauskommen wird. Das ist eine wunderbare Basis für eine zufriedene und sich gut entwickelnde Selbstständigkeit.

Wenn Du deine Fähigkeiten und das, was Dich ausmacht, noch bewusster genießen und wahrnehmen möchtest, empfehle ich Dir den Selbstlernkurs „Ich, einfach unvergleichlich. Warum Du einzigartig und eine Marke bist“.

17 und 30 Punkte – Es lohnt sich, genauer hinzuschauen

Ja, Du hast durchaus Selbstvertrauen. Solange alles gut läuft und die Wellen niedrig sind. Sobald es stürmisch wird, kannst Du aber auch ins Wanken geraten. Dann stellst Du Dich eventuell in Frage, suchst die Schuld bei Dir und zweifelst an Dir. Eine gewisse Reflexionsfähigkeit ist gut und wichtig für die Selbstständigkeit. An sich selbst zu zweifeln jedoch noch nicht. Ich empfehle Dir, ganz gezielt an Deinem Selbstvertrauen zu arbeiten. Du arbeitest offensichtlich sehr gut mit Deinen Kunden und es scheint, dass Du von Deinen Fähigkeiten überzeugt bist. Das, was Du da den ganzen Tag intuitiv tust, gilt es nun, ins Bewusstsein zu holen – damit Du Dir Deiner Fähigkeiten und Deiner besonderen Art, die Dich auszeichnet, ganz bewusst bist. Das stärkt Dein Selbstvertrauen immens und lässt Dich noch mehr in Dir ruhen und unabhängiger vom Außen sein. Wie das funktioniert, zeige ich Dir Schritt für

Schritt in dem Selbstlernkurs „Ich, einfach unvergleichlich. Warum Du einzigartig und eine Marke bist“. Schau ihn Dir einfach mal an.

0 bis 16 Punkte – Großer Handlungsbedarf, ein Prio 1-Thema für Dich

Also... entweder hats Du heute als Du den Test gemacht hast, einen schlechten Tag, oder Dein Selbstvertrauen ist tatsächlich ziemlich niedrig. Wenn das so ist, macht das die Selbstständigkeit immens anstrengend. Weil man sich im Grunde fühlt wie auf einem wackeligen Brett, auf dem man gerade so die Balance halten kann und sorgenvoll umherschaut, ob bald etwas kommt, was einen straucheln lässt. Und tatsächlich: Sobald etwas Unsanftes von außen kommt - ein Windstoß, eine unachtsame Berührung durch jemanden – fällst Du. Und das tut jedes Mal weh. Und hat jedes Mal einen Effekt auf Dein Selbstvertrauen, denn nun gibt es eine unangenehme Erfahrung mehr auf Deiner Strichliste.

Hol Dir bitte Unterstützung dabei, an Deinem Selbstvertrauen zu arbeiten. Ein Coach oder ein lösungsorientierter Therapeut sind tolle Begleiter dafür. Auch der hier empfohlene Selbstlernkurs „Ich, einfach unvergleichlich. Warum Du einzigartig und eine Marke bist“. wird Dich zu diesem Thema stärken und Dir voranhelfen. Außerdem kann es helfen, sich damit auseinanderzusetzen, wie introvertiert Du bist und wie das mit Deinem Job als Hundetrainer in Zusammenhang steht.

Diese Inputs empfehle ich Dir:

[Ich – einfach unvergleichlich. Warum Du einzigartig und eine Marke bist](#)

[Introvertiert & Selbständig sein](#)

[Introvertiert? Wenn der Kundenkontakt viel Energie kostet](#)

DEIN WOHLBEFINDEN – SELBSTFÜRSORGE

Selbstfürsorge ist das Wichtigste, was ein Selbständiger für sich jeden Tag umzusetzen hat. Energie und Zeit sind die wichtigsten Ressourcen für Selbständige. Energie kann nur haben, wer sich auch regelmäßig Zeit für sich nimmt – für sich alleine, für Hobbies, Freunde, Hunde, Familie, Reflexion, Bewegung. Nur dann kannst Du mit Energie Deinem Job nachgehen und Kunden begeistern. Es ist wichtig, sich gerade auch in guten Zeiten um seinen Energie-Haushalt zu kümmern. Zum einen hat man dann in schlechten Zeiten volle Akkus, zum anderen hat man aber auch Rituale und Gewohnheiten etabliert, mit denen man seine Energie auch in fordernden Phasen wieder regenerieren kann.

Du bist nicht nur **das wichtigste Kapital Deines Unternehmens – Du bist das einzige Kapital**. Wenn Du ausfällst, steht Dein Unternehmen still.

Drum pflege Dich bitte, rechtzeitig, liebevoll und dauerhaft. Sorge gut für Dich.

DEINE AUSWERTUNG

65 und 84 Punkte – Kaum Handlungsbedarf

Halleluja! Du hast es raus, für Dich zu sorgen. Vielleicht solltest Du überlegen, ein zweites Standbein aufzumachen und Work Life Balance-Seminare zu geben. Obwohl – das würde Deine Work Life Balance wahrscheinlich stören... Nein, lassen wir das. 😊

Mach genauso weiter, nutze weiterhin aktiv die Dinge, die Dir Kraft geben und achte auf Dich im Alltag. So bleibst Du zufrieden, ausgeglichen und leistungsfähig und kannst Deine Kunden mit Deiner Präsenz und Deiner positiven Ausstrahlung beeindrucken.

Wenn Du weiter an dem Thema dranbleiben und insbesondere mit Deinen Werten in Kontakt sein möchtest, um sie bewusst zu leben, schau Dir gerne den Selbstlernkurs „Work Life Balance“ an.

40 und 64 Punkte – Es lohnt sich, genauer hinzuschauen

Dir geht es gut. Mal mehr, mal weniger, und das ist auch ganz üblich in unserem Job als Selbständiger. Auf so richtig sichereren Füßen steht Deine Selbstfürsorge aber noch nicht, oder? Wie beim Thema Finanzen reicht es auch bei der Selbstfürsorge nicht aus, im mittleren Punktebereich zu landen. Vielleicht hast Du schon sehr viel verändert und achtest inzwischen sehr viel besser auf Dich als früher. Das ist wunderbar und darauf kannst Du zu Recht stolz sein. Nur höre bitte nicht auf halber Strecke auf. Du bist auf dieser Welt, um Dein Leben zu genießen und glücklich zu sein. Nicht um ein erfolgreiches Unternehmen aufzubauen. Schau Dir bitte genau an,

was die wichtigsten Werte in Deinem Leben sind und wie sehr Du sie in Deinem Alltag lebst. Der Selbstlernkurs „Work Life Balance“ bietet Dir dazu die ideale Möglichkeit.

0 bis 39 Punkte – Großer Handlungsbedarf, ein Prio 1-Thema für Dich

Bitte. Pass. Auf. Dich. Auf!

Du scheinst auf dem Zahnfleisch zu gehen und solltest Dir Sorgen um Dich machen, wenn Deine Punktzahl sehr niedrig ist. Das Dumme ist: Wenn Du erst einmal in die Abwärtsspirale geraten bist, ist es sehr schwierig dort wieder heraus zu kommen. Das weiß ich aus eigener Erfahrung.

Wenn Du wenig Energie hast, fallen Dir Aufgaben schwerer, sie dauern länger und Du bist mit dem Ergebnis nicht mehr zufrieden, arbeitest deswegen noch härter und Deine Energie geht noch weiter in den Keller. Da hilft nur ein STOPP, auch wenn man Kunden vor den Kopf stößt und das Konto laut NEIN ruft.

Völlig egal, denn Du bist wichtiger als jeder Kunde auf der Welt. Und auch für das Konto gibt es immer irgendeine Lösung (doch, ehrlich).

Versuche bitte einmal, Dich selbst als Dein bester Freund zu sehen. Oder überlege, was Du tun würdest, wenn es Deinem eigenen Hund so geht wie es Dir gerade geht.

Was würdest Du tun?

Ihm helfen, zur Ruhe zu kommen. Alles tun, damit er Ruhe bekommt und sich erholen kann. Ihn liebevoll umsorgen und nur das beste Futter geben.

Hilf Dir selbst so, wie Du es bei Deinem Hund tun würdest. Umsorge Dich liebevoll, anstatt Dich weiter anzutreiben bis Du irgendwann zusammenbrichst. Such Dir Unterstützung in Form eines Coaches oder guten Freundes, der eventuell schon Erfahrung mit diesem Thema hat und Dein Bestes möchte.

Wenn Du dem Thema (endlich) die richtige Priorität gibst, kannst Du sofort mit dem Input „Work Life Balance“, starten, der schon vielen Selbständigen die Augen geöffnet und geholfen hat.

Dabei helfen Dir diese Inputs:

[Work-Life-Balance Workshop: Arbeit und Privates im Gleichgewicht](#)

[Selbstfürsorge Adventskalender](#)

[Distanz und Nähe – sich von Kunden abgrenzen und ein enges Verhältnis haben](#)

[Warum Nichts-Tun erfolgreich macht – über Energie, Gesundheit und Dein Unternehmen](#)

KOMM IN DEN CLUB – ICH FREUE MICH AUF DICH! 😊

Der Club ist Deine Anlaufstelle für eine glückliche und gut funktionierende Selbständigkeit als Hundetrainer.

Probiere es einfach einmal aus – monatlich kündbar und für günstige 29,-€ netto im Monat.

Steig jederzeit ein – [hier findet Du alle Möglichkeiten \(klick\).](#)

Und wenn Du mehr zum Club wissen möchtest, [klicke hier.](#)

