

## Hundetraining im Zoofachhandel

# Sinnvolles Serviceangebot?

Eigentlich ist der Hund sehr folgsam, doch eine Fährte beim Spaziergang und weg ist er – was kann ich nur machen? Zoofachhändler sind heute längst nicht nur Berater in Sachen Futtermittel und Zubehör, immer öfter holen Kunden ihren Rat auch zu ganz anderen Themen ein. In einigen Fällen kann der Händler mit Produkten aus seinem Sortiment weiterhelfen, doch manchmal muss er an einen anderen Dienstleister verweisen. Praktisch, wenn dieser direkt im Fachgeschäft zu erreichen ist.

# T

ierärzte und Heimtierpfleger haben es vorgemacht und ihre Praxis bzw. ihren Salon unter dem Dach eines Zoofachgeschäftes eröffnet. Sie haben erkannt, dass es für beide Vorteile birgt, wenn der Kunde sie an einem Ort schnell und direkt findet. Ist dieses Modell auch auf Hundeschulen übertragbar? Macht es Sinn, entsprechende Trainings-Seminare über oder im Zoofachhandel anzubieten? Die folgenden vier Beispiele zeigen, was bereits umgesetzt wird.

### Das Futterhaus: Lokale Lösungen gesucht

Wolfgang Theilig, Geschäftsführer von Das Futterhaus in Bruchsal, weiß, dass der Expansionsdruck in der Zoofachhandelsbranche nicht nachlässt. Deshalb sucht er immer wieder interessante Themen, um treue Kunden zu binden und neue zu finden. Die Hundetraining-Seminare mit Uwe Friedrich vom Team Canin sind beispielsweise solche Aktionen. In unregelmäßigen Abständen kündigt er in seinem Geschäft

die überwiegend zweitägigen Kurse für Hundehalter an. Trainingsangebote wie „Die Geruchswelt des Hundes“, „Leinenführung“ oder „Hilfe, mein Hund jagt“ sind meist recht schnell ausgebucht. Sie können mit oder ohne Hund besucht werden. Viele Halter haben nicht generelle Probleme mit ihren Hunden, kennen aber doch das eine oder andere Verhalten, das verbesserungswürdig erscheint. „Nicht jeder Halter kann und will dann nach Löffingen ins Hundezentrum zu Team Canin fahren, die meisten Halter suchen lokale Lösungen und die



Das Futterhaus in Bruchsal bietet seinen Kunden spezielle Hundetrainings-Seminare.



Wolfgang Theilig will sein Angebot 2012 weiter ausbauen.