

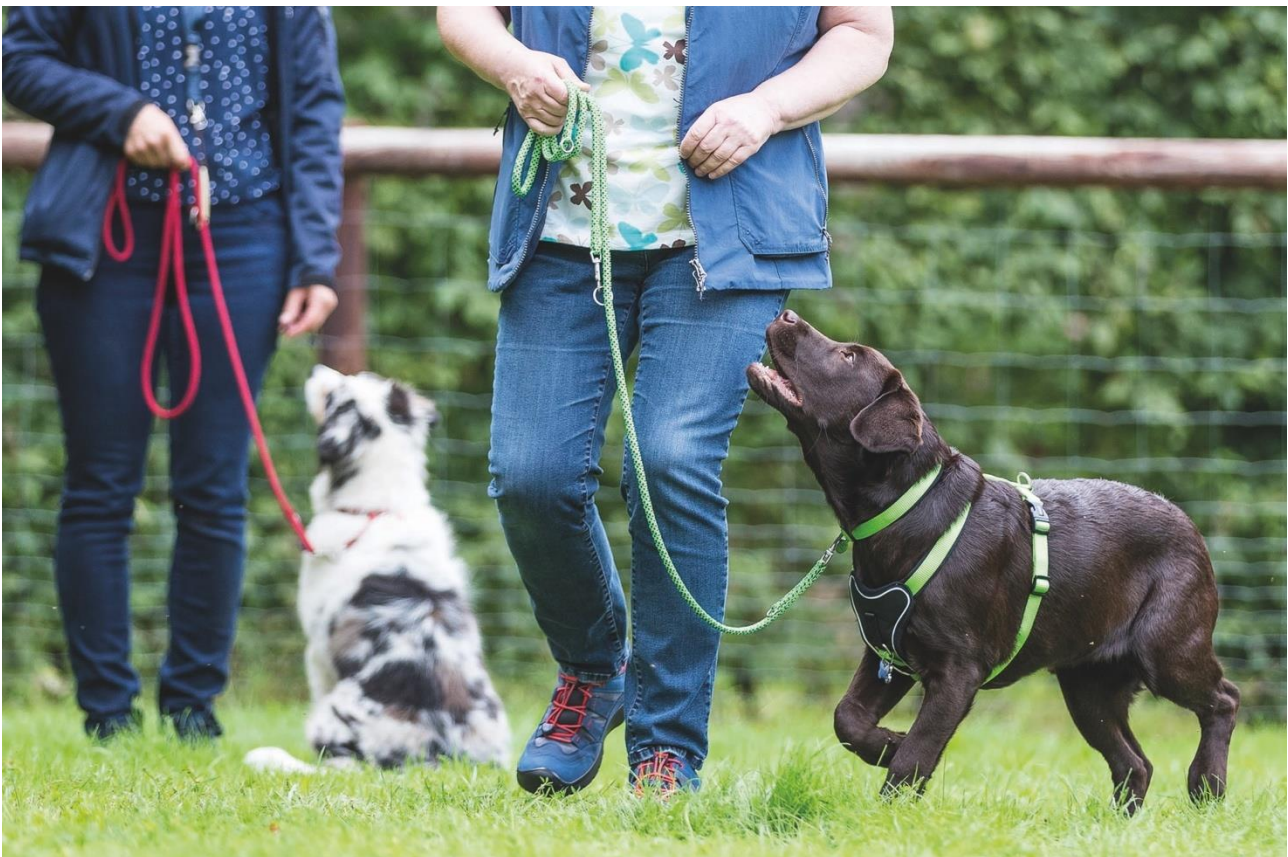
# Zierner&Falke

Schulungszentrum für Hundetrainer



## Lektion 01

### Skript zur Weiterbildung zum Welpencoach



Telefon: +49 04435 9705990

Mail: [info@zierner-falke.de](mailto:info@zierner-falke.de)

Web: [www.zierner-falke.de](http://www.zierner-falke.de)

Stand: 02.03.2021

**Zierner & Falke**

Schulungszentrum für Hundetrainer GmbH & Co. KG

Jörg Zierner und Kristina Zierner-Falke

Blanker Schlatt 15 // 26197 Großenkneten

## Urheberrecht

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die Rechte der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrages, der Entnahme von Abbildungen und Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung, der Vervielfältigung auf anderen Wegen und der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen, bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwertung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder bestimmter Teile davon ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gültigen, gesetzlichen Bestimmungen des Urheberrechtsgesetzes der Bundesrepublik Deutschland zulässig. Sie ist grundsätzlich vergütungspflichtig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes.



# Inhaltsverzeichnis

<b>Herzlich willkommen!</b> .....	<b>6</b>
<b>1.0. Einleitung – Ziel des Welpencoaches</b> .....	<b>7</b>
<b>1.1. Bedarf an Welpencoaches</b> .....	<b>7</b>
1.1.1. Tätigkeitsfelder .....	8
1.1.2. Allgemeines vorab .....	9
<b>1.2. Beratung vor dem Welpenkauf</b> .....	<b>10</b>
1.2.1. Unterstützung bei der Auswahl des Welpen vor Ort.....	17
Besuch beim Züchter .....	18
Exkurs: rechtliche Lage .....	24
1.2.2. Die richtige Wahl – Wie Du Deinem Kunden zu einem gesunden Welpen verhelfen kannst .....	28
Die Entwicklung der modernen Rassezucht .....	29
Qualzuchten – ein Thema, das uns alle etwas angeht.....	29
Ausblick wie eine gesunde Zucht aussehen kann .....	39
Das Gute kommt zum Schluss.....	40
Tipps zum Kauf eines Rassehundes .....	40
Merkmale eines gesunden Welpen .....	42
<b>1.3. Und nun ist er da ... – Einzelstunden mit Halter und Welpen</b> .....	<b>42</b>
Struktur einer Stunde im Einzeltraining .....	43
<b>1.4. Gruppenstunden</b> .....	<b>44</b>
Vor- und Nachteile von Einzelstunden und Gruppenstunden im Vergleich .....	46
<b>1.5. Rechtsgrundlagen für die Tätigkeit als Welpencoach</b> .....	<b>46</b>
1.5.1. Tierschutzgesetz (TierSchG) .....	47
1.5.2. Tierschutz-Hundeverordnung (TierSchHuV) .....	54
Wiederholungsaufgaben .....	61
<b>2.0. Welpen und ihre Entwicklung</b> .....	<b>62</b>
Graphische Übersicht über die verschiedenen Entwicklungsphasen des Hundes .....	62
Einteilung der Entwicklungsphasen des Hundes .....	63
Exkurs: Rassespezifische Unterschiede .....	63
<b>2.1. Entwicklungsphasen eines Welpen</b> .....	<b>64</b>
Pränatale Phase .....	64
Neonatale Phase.....	67
Transitionale Phase.....	70
Sensible Phasen .....	72
Sozial sensible Phase .....	73
<b>2.2. Entwicklungs- bzw. Lernprozesse</b> .....	<b>75</b>
Sozialisation .....	75
Habituation .....	75
Geborgenheitsreize .....	76
<b>2.3. Wichtige Fakten zu Welpen</b> .....	<b>78</b>
Übersicht der wichtigsten physiologischen Daten .....	79
Wiederholungsaufgaben .....	80

<b>3.0. Wie lernen Welpen?</b> .....	<b>81</b>
<b>3.1. Lernen durch Assoziation – die Konditionierung</b> .....	<b>81</b>
3.1.1. Die klassische Konditionierung .....	83
Appetenz.....	87
Aversion.....	87
Anwendung im Hundetraining.....	88
Assoziationsstärke .....	88
3.1.2. Instrumentelle Konditionierung .....	90
Unterschied zwischen instrumenteller und operanter Konditionierung.....	93
Instrumentelle Konditionierung .....	93
Operante Konditionierung.....	93
<b>3.2. Gedächtnis</b> .....	<b>94</b>
Ultrakurzzeitgedächtnis.....	95
Kurzzeitgedächtnis oder Arbeitsgedächtnis .....	95
Langzeitgedächtnis .....	95
<b>3.3. Lernformen</b> .....	<b>96</b>
Informelles Lernen.....	97
Formales Lernen .....	98
Nicht-formales Lernen.....	98
Generalisierung und Diskriminierung .....	108
Wiederholungsaufgaben .....	116
<b>4.0. Übungen und Training</b> .....	<b>118</b>
<b>4.1. Grundtraining und Aufbaustraining</b> .....	<b>118</b>
Merkmale von Grund- und Aufbaustraining im Vergleich .....	119
Feinziel .....	120
Übungen die sich für Welpen besonders gut eignen.....	122
Wiederholungsaufgaben .....	133
<b>5.0. Spielverhalten</b> .....	<b>134</b>
Spielformen .....	134
Spielemente.....	136
Spiel oder Ernst?.....	139
Mobbing .....	140
<b>5.1. Ausdrucksverhalten bei Welpen</b> .....	<b>141</b>
Optisches Ausdrucksverhalten .....	141
Körperspannung berücksichtigen .....	143
Wiederholungsaufgaben .....	144
<b>6.0. Stress</b> .....	<b>145</b>
Verhalten des Hundes bei Angst oder starkem Stress.....	146
Die 4 F's.....	146
Übungen, um Hunde aus Stress-Situationen zu holen .....	148
Desensibilisierung.....	149
Aufgaben geben.....	150
Umkonditionierung.....	151
Agonistik .....	151
Aggression .....	154

Aggression = böse? ..... 156  
Wiederholungsaufgaben ..... 161  
Lösungen der Wiederholungsaufgaben..... 162  
Fragenkatalog ..... 165



## Herzlich willkommen!

Als Hundetrainer kann man sich in vielerlei Hinsicht auf besondere Themenbereiche spezialisieren. Du hast Dich für die Weiterbildung zum Welpencoach entschieden – und dazu wollen wir Dich nun herzlich begrüßen. Wir freuen uns sehr, dass wir Dir zahlreiche Tipps und Tricks und umfassendes Welpen- bzw. Junghundewissen vermitteln dürfen und hoffen, dass es für Dich in Ordnung ist, dass wir uns hier duzen.

Solltest Du Fragen zum Skript haben, dann nutze gern unser Forum, welches von unseren Tutoren betreut wird und über das Du auch mit anderen Teilnehmern Kontakt aufnehmen kannst.

Unsere Skripte werden regelmäßig aktualisiert. Wenn wir neue Themen aufnehmen oder wesentliche Änderungen vornehmen, werden wir Dich per E-Mail darüber informieren. Außerdem kannst Du auf der Titelseite des jeweiligen Skriptes unten links den letzten Stand der Aktualisierung erkennen und es somit gegebenenfalls neu auf Deiner Festplatte downloaden.

Mit unseren Lernvideos in den Skripten möchten wir Dir komplizierte oder besonders wichtige Sachverhalte noch anschaulicher erläutern. Wenn wir Dir darin Übungen vorstellen, dann sind das Empfehlungen, die Du gern ausprobieren darfst. Wenn möglich nutze dafür unterschiedliche Hunde und sieh, wie sich die Übungen unterschiedlich auswirken. Dabei kannst Du viel lernen.

Zudem möchten wir Dich motivieren, dieses Skript als Lernhilfe zu nutzen, daher haben wir Dir darin Fragen zur Bearbeitung zur Verfügung gestellt. Die Lösungen dazu findest Du auf den letzten Seiten. Auch gibt es einige „Aufgaben für Dich zuhause“, die Du lösen kannst und die Dir zur Selbstreflexion dienen sollen. Sie sollen Anreiz geben, Dein Training zu verbessern und für mehr Entspannung für Dich sorgen sollen.

Wir wünschen Dir viel Spaß bei dieser Weiterbildung und natürlich auch viel Erfolg für Deine künftige Arbeit!

Herzliche Grüße

Tina & Jörg

## 1.0. Einleitung – Ziel des Welpencoaches

Gerade in der heutigen hektischen und anonymen Welt gewinnt der Kontakt zu unseren vierbeinigen Freunden immer mehr an Bedeutung. Auch die wachsende Anzahl an Single-Haushalten gibt der Haltung eines Haustiers einen neuen Sinn. Der Hund ist oftmals nicht nur ein zusätzliches Familienmitglied, sondern er bildet eine der Hauptsäulen dieser immer häufiger werdenden „2er-Familie“ und ist somit oftmals sogar als Partnerersatz anzusehen.

Laut VDH (Verband für das deutsche Hundewesen) leben in Deutschland (Stand 2019) rund 10 Millionen Menschen mit mindestens einem Hund im Haushalt. Auch wenn es sich hierbei nicht immer um Welpen handelt, die zu ihren neuen Besitzern finden, ist dies trotzdem eine Hundegruppe, der ein ganz besonderes Augenmerk gewidmet werden sollte. Hierzu kommen wir später noch genauer.

Ist der Entschluss einmal gefallen, die Familie um haarigen Nachwuchs zu erweitern, ploppen bei den zukünftigen Besitzern oftmals Fragen auf, wie Popcorn in einem heißen Topf. Zum Beispiel nach der Rasse, soll der Hund groß, klein, lang- oder kurzhaarig, leidenschaftlicher Sportler oder doch eher ein Couch-Potato sein? Was benötigen wir an Grundausstattung? Wie bringe ich dem Hund etwas bei und bekomme ihn stubenrein? Diese Liste an Fragen könnten wir ewig weiterführen.

Ziel dieser Ausbildung ist es, umfangreiches Fachwissen speziell zum Thema Welpen aufzubauen. Auch die nötigen Fähigkeiten zur Anleitung eines Welpenbesitzers im Umgang mit seinem Neuzugang sollen erlangt werden. Hier sind sowohl Wissen zum Welpen im Allgemeinen als auch zur Grundausstattung, zu Trainingsmöglichkeiten etc. von Nöten.

Am Ende der Ausbildung zum Welpencoach kannst Du Deine Kunden sicher durch die aufregende Welpenzeit begleiten, ihnen alle auftretenden Fragen beantworten und speziell, nach den Bedürfnissen ihres vierbeinigen Nachwuchses, ein Training aufbauen, das sowohl den Halter als auch den Welpen bestmöglich auf das Zusammenleben vorbereitet.

Mit Deinen Welpenkursen kannst Du einen sehr wichtigen Grundstein legen und Hund und Halter auf ein souveränes und spannendes Leben vorbereiten. Durch ein gutes Fundament wird sich der Hundehalter bei Dir wohlfühlen und Du wirst sein Fachmann und Vertrauter, wenn es um seinen Hund geht.

### 1.1. Bedarf an Welpencoaches

Der Bedarf eines Welpencoach ergibt sich daraus, dass gerade die Ausbildung von Welpen ein großes Hintergrundwissen, viel Ruhe und Einfühlungsvermögen benötigen. Hier werden die Grundsteine für das ganze weitere Leben des Vierbeines gelegt.

Dabei kann man leider vieles falsch, aber glücklicherweise (mit dem richtigen Know-How) auch sehr vieles richtig machen kann. Und genau dies ist unser Ziel.

Eine Spezialisierung macht aus dem Grund Sinn, da es nicht irgendein Hundetraining ist, sondern, dass der Halter sich in seiner oftmals neuen und unbekannteren Rolle des Hundehalters abgeholt und aufgehoben fühlt und eng begleitet wird. Gleichzeitig stellen er und wir als Trainer auch die Weiche für das spätere Zusammenleben. Sprich, wir können vieles richtig machen, um ihm später ein entspanntes Leben zu bieten. Diese Chance sollten wir nutzen.

Es ist eine sehr aufregende und spezielle Situation, da Hund und Halter gleichermaßen alles neu lernen müssen. Der Welpe, weil er einfach noch ein Baby ist und der Halter, weil er sich auf den Umgang und auf das Eingehen auf die Bedürfnisse des Welpen einstellen muss. Und selbst wenn es nicht der erste Hund im Leben des Halters ist, so ist es doch eine komplett neue Zusammenstellung des „Hund-Mensch-Teams“. Und es sei gesagt: Das Thema Welpen ist einfach so viel umfassender, als einfach nur zu lernen, wie Du Deinem Kunden und seinem Zuwachs ein schönes SITZ bebringst. Künftig wird es Deine Aufgabe sein, den Kunden mit all seinen Fragen aufzufangen und den riesigen Berg an neuen Aufgaben und Themen für ihn stückweise runter zu brechen und somit nicht so gewaltig aussehen zu lassen und den Nebel Stück für Stück zu lichten.

Wir nehmen den Hundehalter und seinen vierbeinigen Nachwuchs buchstäblich an die Hand und begleiten ihn beim Start in die gemeinsame Zukunft.

Und da dieser Grundstein für das Hund-Mensch-Team so wichtig ist, ist es für die Halter schön, einen Spezialisten zu diesem Thema an ihrer Seite zu haben.

### 1.1.1. Tätigkeitsfelder

Beim Training mit Welpen gibt es verschiedene Möglichkeiten für Dich tätig zu sein. Die Hauptaufgaben Deiner Arbeit werden wie folgt aussehen:

- Beratungen vor dem Welpenkauf
- Unterstützung bei der Auswahl des Welpen
- Einzelstunden z.T. schon ab der Eingewöhnung
- Welpen-Gruppenstunden
- Hausbesuche
- Ansprechpartner für den Welpenbesitzer
- Begleitung bis in die Junghundezeit
- Themenvorträge Welpen



[Hier geht es zum Video: Einführung in den Welpencoach](#)



## 1.1.2. Allgemeines vorab

Der Erstkontakt für alle Tätigkeitsfelder kommt in den meisten Fällen per Mail oder Telefon zustande. Hierbei sollten folgende relevante Dinge vom Kunden in Erfahrung gebracht werden:

- Name, Anschrift und Telefonnummer des Halters
- Name des Hundes
- Rasse (Mix)
- Geschlecht
- Kastriert ja/nein (Wenn ja, wann und warum?) – das mag an dieser Stelle vielleicht merkwürdig klingen, aber Du wirst überrascht sein, dass bereits auch Welpen kastriert werden
- Ziele/Wünsche/grobe Problembeschreibung (falls schon vorhanden)
- Terminvereinbarung zum Kennenlernen im Erstgespräch oder in einer ersten Gruppenstunde

**Tip:** Es ist vorteilhaft, sich einen Telefon-Notizblock zu erstellen, der schon neben dem Telefon bereit liegt, damit man keine Angaben vergisst.

Übrigens, folgende **typische Fallen** lauern in einem solchen Telefonat und sollten vermieden werden:

- Der Halter ist sehr redefreudig und würde gern schon jetzt alles für ihn Wichtige loswerden, weshalb das Telefonat plötzlich eine Stunde, statt bestenfalls 5-8 Minuten, dauert. Besser: Lenke das Gespräch selbst und halte es kurz. Es ist Deine Arbeitszeit, die Dir jetzt noch nicht vergütet wird.
- Tipps und Lösungsansätze geben, ohne den Hund und Halter gesehen zu haben, denn:
  - Diese könnten falsch sein, da wir das Hund-Mensch-Team nicht kennen oder der Hundehalter setzt die richtigen Lösungsansätze falsch um, was wir nicht kontrollieren können -> schlechte Mundpropaganda wäre vorprogrammiert.
  - Der Halter setzt die Tipps direkt richtig um und hat keinen Bedarf mehr an weiteren Trainingsstunden.

Ziel des Telefonates ist es lediglich, den Erstkontakt herzustellen, um anschließend einen Termin mit dem potenziellen Kunden zum Erstgespräch vereinbaren zu können.

Das erste Aufeinandertreffen im vereinbarten Erstgespräch dient dann als gegenseitiges Beschnuppern, um zu schauen, ob die Chemie stimmt (was für eine schöne Parallele zu unseren Hunden) und um seine Wünsche und Vorstellungen zu konkretisieren. Hier wird dann auch das weitere Vorgehen besprochen.

Wir machen es bei uns in der Hundeschule so, dass wir den Kunden zu einem Infogespräch einladen. Er kommt mit seinem Welpen und wir haben die Möglichkeit, uns kennenzulernen und gleichzeitig einzuschätzen, in welcher Gruppe der Welpen und auch der Halter gut aufgehoben sind. Diese Termine finden kostenpflichtig statt, natürlich nicht zu teuer.

Die Kunden finden diesen ersten Termin prima, weil:

- sie persönlich willkommen geheißen werden
- wir uns Zeit für sie und ihren Hund nehmen
- genug Raum für Stärken, Sorgen und Schwächen ist
- gemeinsam ein Ziel gefunden werden kann, auf das man hinarbeitet
- anschließend besprochen werden kann, in welcher Welpengruppe/Trainingsstunde oder Einzelstunde sich der kleine Liebling am besten aufgehoben fühlt und ein Termin für die erste Trainingsstunde vereinbart wird

Deine Tätigkeitsfelder werden aus Beratungsgesprächen, Einzelbetreuung von Haltern und Welpen, aus Gruppenstunden und eventuellen Themenvorträgen zum Thema Welpen bestehen. Das weiß der Halter zu Beginn noch nicht so genau, daher ist auch hier das persönliche Gespräch sinnvoll, sodass der Halter über die Strukturen Deiner Angebote im Bilde ist und sich leichter zurechtfindet.

Für was sich ein Kunde entscheidet, hängt von seinen Vorstellungen und Vorlieben ab, aber auch davon, was für den jeweiligen Hund das Beste ist. Kleiner Tipp, leg Dir direkt zum Anfang für Deinen Kunden eine Karteikarte an, entweder softwarebasiert oder Old-School per Stift und Papier. Letzteres wirkt nach wie vor „freundlicher“, als wenn man es an den PC gibt. Aber entscheide danach, was Dir mehr liegt.

## 1.2. Beratung vor dem Welpenkauf

Im besten Fall wird sich der zukünftige Welpenbesitzer schon vor Anschaffung des Hundes, also in der Vorüberlegungsphase, an Dich wenden. Oftmals geht es um Fragen wie:

- Können wir in unserer Situation einen Hund halten (haben wir genug Zeit, Platz, Geld...)?
- Welpe oder erwachsener Hund?
- Welche Rasse passt zu mir/uns?
- Welche Vorbereitungen müssen getroffen werden?
- Welche Anschaffungen müssen getätigt werden?
- Was muss für den Einzug und den Start beachtet werden?
- ...

In diesen Gesprächen ist es wichtig, sehr genau vom Kunden zu erfahren, wie seine Vorstellungen aussehen und eine realistische Darstellung der aktuellen Situation zu erhalten. Es wird letztendlich ein Abgleich zwischen Wünschen und Realisierbarkeit.



### Beispiel

Familie Schulz ruft Dich an und bittet um einen Termin für ein Beratungsgespräch, da sie überlegen, sich einen Welpen anzuschaffen. Du vereinbarst einen Termin bei Familie Schulz zu Hause, um Dir einen Eindruck von den dortigen Lebensumständen zu machen.

Der erste Eindruck ist super: Die Schulzes leben am Stadtrand in ländlicher Umgebung, haben ein hübsches Einfamilienhäuschen mit einem großen und bereits eingezäunten Garten. Zur Familie gehören Vater und Mutter Schulz sowie die beiden Kinder Tom (16) und Tine (18). Außerdem lebt Kater Filou mit im Haus.

Nach dem ersten Kennenlernen und einem Rundgang durchs Haus, bittest Du die Familie, von ihren Vorstellungen und Wünschen zu erzählen.

Frau Schulz ist die treibende Kraft, die schon immer einen Hund haben wollte. Dies hat sie, als die Kinder klein waren (und sich damals auch so sehr einen Hund zum Kuscheln gewünscht haben), allerdings nicht bei ihrem Mann durchsetzen können, der nicht so begeistert ist, einen Hund im Haus zu haben.

Nun, erzählt Frau Schulz, wären die Kinder schließlich groß genug, sich auch an der Hundebetreuung zu beteiligen, da sie selbst auch nach den Kindern wieder in Vollzeit berufstätig ist.

Im weiteren Gespräch, ohne auf den genauen Hundewunsch einzugehen, kristallisiert sich immer mehr heraus, dass die Kinder, aufgrund ihres Alters, bereits andere Interessen entwickelt haben, als sich um einen Hund im Hause zu kümmern.

Somit ist es hier Deine Aufgabe, der Familie aufzuzeigen, was ein Welpen braucht, um glücklich zu sein und gemeinsam drauf zu schauen, ob in dieser Konstellation die Übernahme eines Welpen wirklich eine gute Idee ist.

Hieran sieht man, dass nicht immer nur die augenscheinlich guten häuslichen Gegebenheiten ausschlaggebend sind, sondern viel mehr die Gesamtsituation des zukünftigen Umfeldes sowie die jeweiligen Wünsche an den Hund.

#### **Merke:**

Du wirst merken, dass dieser Teil, also den Halter VOR dem Kauf zu beraten, im Alltag schwierig ist. Viele Hundehalter haben sich schon lange mit ihrem Herzen für einen Hund entschieden. Sie haben dann oft Sorge, dass wir Hundetrainer ihnen genau diesen auserwählten Hund oder eine bestimmte Rasse ausreden wollen. Das hemmt natürlich, den Schritt auf uns zuzugehen und sich vorher beraten zu lassen. Dennoch solltest Du dieses Angebot unterbreiten, um Kunden auf die „Rund-um-Betreuung“ aufmerksam zu machen, da wiederum auch einige nicht wissen, dass es solche Angebote gibt.



[Hier geht es zum Video: Schwierigkeiten bei der Beratung vor dem Welpenkauf](#)

Folglich setzen wir uns mit einer weiteren Frage auseinander, nämlich, welche Rasse ist denn nun die Richtige für genau diese Familie, die unser Kunde ist? Hierbei ist auch wieder wichtig, alle im Haushalt lebenden Beteiligten mit einzubeziehen, denn das neue Familienmitglied muss ja irgendwie zu allen passen und alle auch zu dem Welpen. Bei vier Familienmitgliedern heißt es also auch, dass vier Wünsche und Verantwortlichkeiten berücksichtigt werden müssen, die auf den Hund angepasst werden sollen. Das ist ein ganz wichtiger Aspekt, da auch geschaut werden muss, ob die Gegebenheiten das richtige Umfeld für einen bestimmten Typus Hund sind.

Bei der Beratung zur Rasse sollten die Wünsche der Kunden genau abgefragt werden. Nützlich sind dabei folgende Haupteigenschaften des Hundes:

- Bereitschaft zur Zusammenarbeit mit dem Menschen
- Reaktivität
- Jagdverhalten
- territoriale Verteidigung

Wenn Du diese vier Eigenschaften nun mit dem Kunden durchgehst und ihn fragst, wie diese jeweils ausgeprägt sein sollen bzw. dürfen, macht es Sinn, daraus eine grafische Darstellung zu fertigen, denn alles, was man visualisiert, wird dem Kunden klarer und prägt sich auch mehr ein.

Das könnte dann wie folgt aussehen:

Herr Müller wünscht sich einen Hund, der gerne mit dem Menschen zusammenarbeitet, mittelmäßig aktiv ist, weniger darauf erpicht ist, das Territorium zu verteidigen und eine mittlere Ambition zum Jagen hat.

**Bereitschaft mit dem Menschen zusammenzuarbeiten:**



**Reaktivität:**



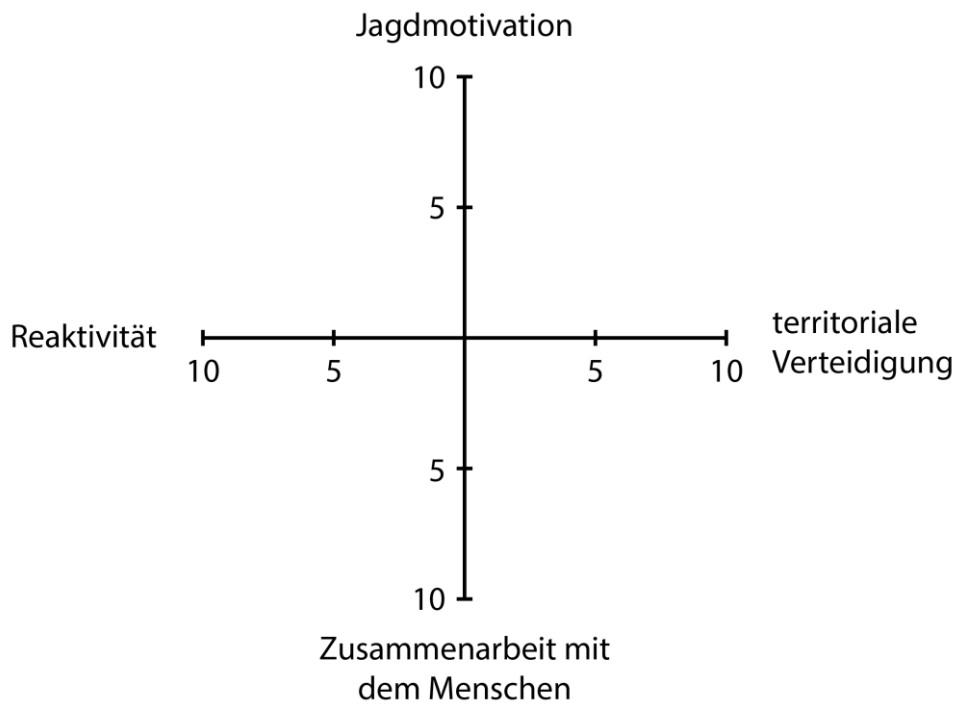
**Territoriale Verteidigung:**



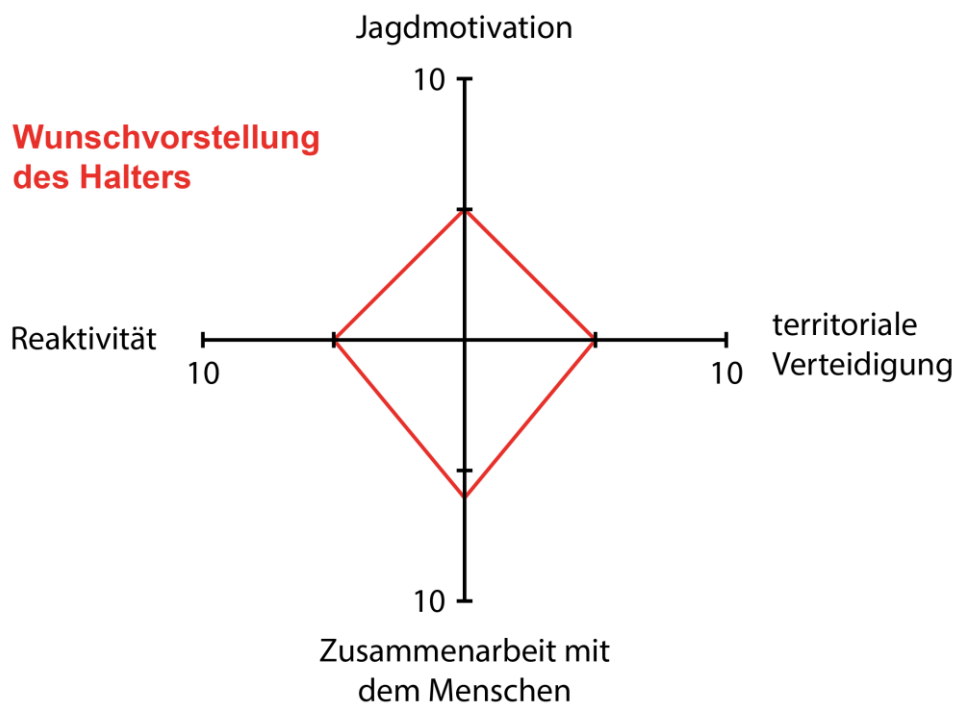
**Jagdverhalten:**



Nun nimmst Du die 4 Linien und machst ein Kreuz daraus:

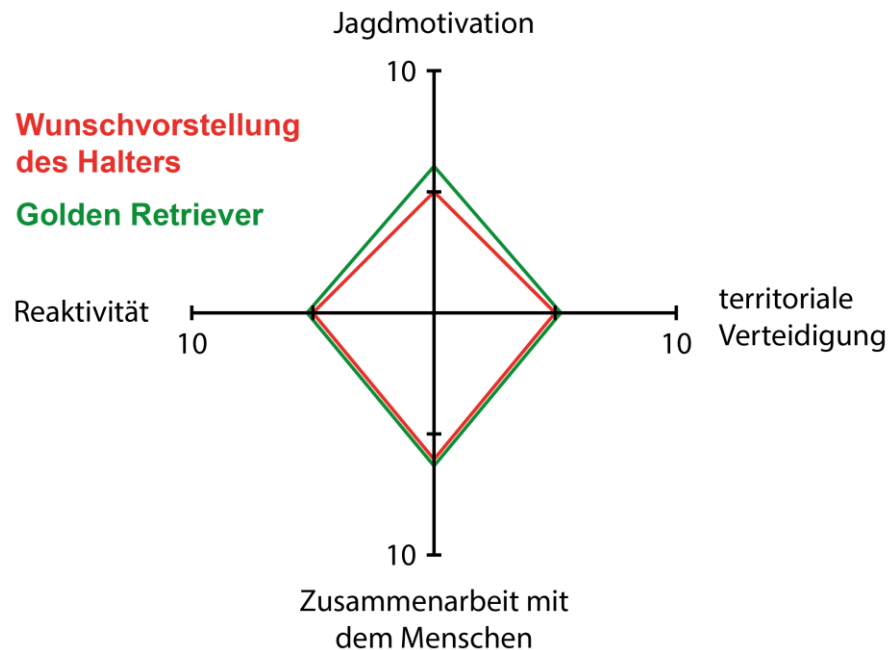


Dieses Kreuz wird nun mit den Werten des Kunden gefüllt und anschließend die Punkte zu Linien verbunden, sodass ein Viereck entsteht.



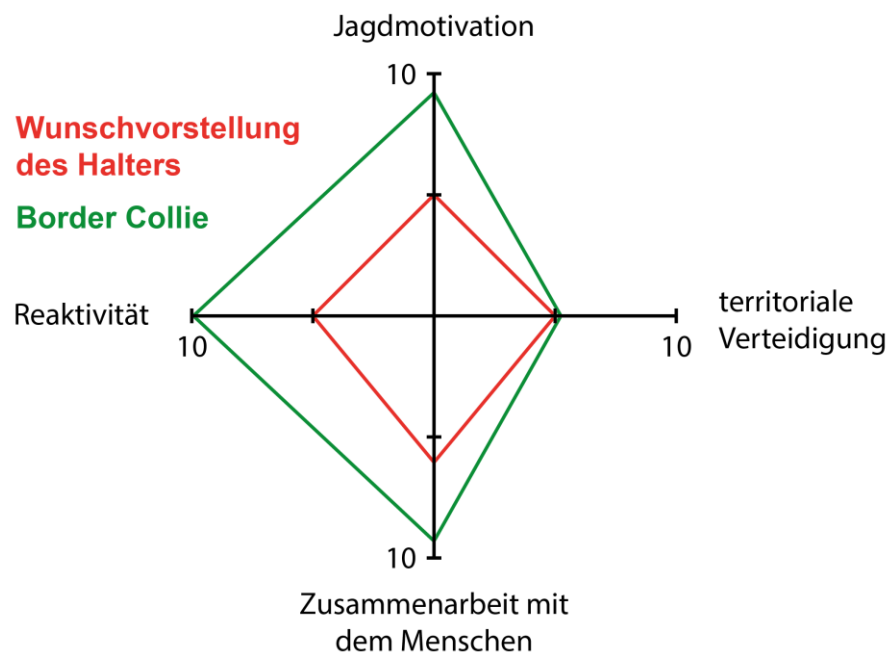


Das wäre nun so in etwa der Hund, den sich unser Herr Müller von oben wünscht, der nirgendwo extreme Ausschläge bei der Bewertung hat, sondern eher im Mittelfeld der Eigenschaften zu Hause ist. Nehmen wir nun noch zwei Beispiele von Hunderassen zur Verdeutlichung zur Hand, an denen Du sehen kannst, wie sie im Verhältnis zu diesem Viereck verlaufen:



Das grüne Viereck oben in der Grafik gehört zum **Golden Retriever**. Wie Du sehen kannst, kommt dieser den Wunsch-Werten von Herrn Müller schon recht nah.

Nehmen wir nun als Vergleich den **Border Collie**, sieht das Ganze schon etwas anders aus:



Für unser Beispiel liegt nah, dass ein Golden Retriever in seinem Verhalten den Wünschen von Herrn Müller eher entspricht als der Border Collie.

## Übung

Bitte erstelle eine Grafik für die folgenden fünf Hunderassen und gleiche ab, wie diese Hunderassen zu Dir passen würden:

- Australian Shepherd
- Großpudel
- Malinois
- Zwergspitz
- Whippet

So siehst Du, dass jeder Hund sein eigenes Verhältnis der Eigenschaften hat und es nun gilt, das richtige Verhältnis für Deinen Kunden zu finden. Das ist sicherlich nicht immer ganz leicht, denn oftmals hören wir Wünsche wie:

Er soll:

- so wenig Jagdverhalten haben, dass er durch Beutefangverhalten keine Gefahr für Kinder darstellt, von Wild abrufbar ist und die Nase nicht ständig am Boden haben
- so viel Jagdverhalten haben, dass man mit ihm auch mal „Hol´s Stöckchen“ spielen kann
- so wenig territoriale Verteidigung haben, dass Besuch oder Kunden jederzeit hereinkommen können, ohne dass eine Gefahr für sie besteht
- so viel territoriale Verteidigung besitzen, dass der Hund anschlägt, wenn sich nachts jemand an der Tür zu schaffen macht
- so wenig Reaktivität zeigen, dass man seinen Tagesablauf nicht nach seinem Hund gestalten muss, damit er ausgelastet ist und um zu verhindern, dass er sich „Blödsinn“ ausdenkt
- so viel Reaktivität haben, dass ich keine „Schlaftablette“ habe, die zu nichts zu motivieren ist

Nun ja, wünschen kann man sich ja viel, aber die Eier-legende-Woll-Milch-Sau zu finden, ist schon recht schwer. Und eigentlich ist es auch nicht ganz fair, denn wenn der Hund sich in vielem unseren Vorstellungen und Abläufen anpassen muss, müssen wir eben auch ein Stück aus unserer Komfortzone heraustreten und uns in manchen Punkten seinen Vorlieben anpassen. Also sollten Prioritäten aufgestellt werden, um sich den wichtigsten Eigenschaften zu nähern oder umgekehrt können No-Gos festgelegt werden, die der Neuzugang auf keinen Fall haben sollte. Das sollten wir mit unserem Kunden immer besprechen. Dieses Kreuz hilft also bei der Auswahl des richtigen Hundes.