

## Minne tuuli kuljettaa? – yrittäjän näkökulmaa

Myönnän, etten olisi vaikkapa kymmenen vuotta sitten osannut aavistaakaan, missä eläinlääkintä menee tänä päivänä.

Ketjuuntuminen ja valmistuneiden eläinlääkärien määrän lisääntyminen ovat koventaneet kilpailua monella paikkakunnalla. Samalla markkinoinnin pelisäännöt on laitettu uusiksi ja yhteinen ilmoitteluohjeistus on menettänyt merkityksensä kertaheitolla. Mielikuvamarkkinointi paremmuudesta ja yliver-taisuudesta käy kuumana ja eläinlääkäriin saa nyt jopa rehusäkin kylkiäisenä! Ketjuuntuminen on sulkenut myös koulutuskanavia ketjujen ja yksityisten välillä. Kilpailijoita ei enää kouluteta. Varsinkin vanhan kaartin eläinlääkärit voivat nähdä tässä paljon huolestuttavia piirteitä.

Oman lisämausteensa pelikenttään tuo kunnaneläinlääkärijärjestelmän pit-kään jatkunut murros. Tuotantotilakäynnit vähenevät ja hygientehtävät on siirretty pitkälti hygienikkoeläinlääkäreille. Pelkkä tuotantoeläinlääkintä ei tahdo enää elättää riittävää määrää kunnaneläinlääkäreitä ympärivuorokautisen päivystyksen tarpeisiin. Eläinlääkäreille rakennetaan yhteisvastaanottoja. Tämä on aiheuttanut valitettavia reviiirikiistoja joillakin paikkakunnilla.

Kilpailun kovetessa myös kollegiaalisuus on joutunut koetukselle. Kitkan havaitsee esimerkiksi sosiaalisen median foorumeilla, joissa mielipiteiden vaihtoa käydään ajoittain tiukkaankin sävyyn. Välillä keskustelu on todella hedelmällistä, ja välillä tuntuu, että kiperän asian esille tuominen aiheuttaa vain kiukutteluvastausten ryöpyn. Rakentavaan keskusteluun on vaikea päästä.

Tässä myllerryksessä myös perinteiset yrittäjävetoiset eläinklinikat ja yk-sityiset ammatinharjoittajat ovat joutuneet uusien haasteiden eteen. Onko edessä kauppaketjujen kohtalo, jossa yksittäiset ketjujen ulkopuoliset kaupat harvinaistuvat? Voiko ketjujen massiiviseen markkinointiin vastata mitenkään? Luodaanko asiakkaille mielikuva osaamisen keskittymisestä ketjuihin? Miten kertoa eläinten omistajille, että osaamista on muuallakin? Riittääkö hyvin tehty työ? Vai tarvitaanko Sympaatti Oy:n kaltaisia kanavia markkinointiin ja korkea-tasoisien koulutuksen järjestämiseen yhdessä tehokkaammin ja edullisemmin? Henkilökohtaista näkemystäni ei tarvinne arvailla.

Koventunut kilpailu on tullut jäädäkseen ja vanhan perään on turha haikailla. Terve kilpailu on lopulta kaikkien etu. Se ei kuitenkaan tarkoita, että ammattikunnan on vain vierestä katsottava, kun markkinavoimat yksin määrittelevät eläinlääkinnän uudet tuulet. Meillä jokaisella on mahdollisuus omalta osaltamme toimia kehityksen kielteisiä ilmiöitä vastaan. Yhteistyö on aina lopulta se parempi vaihtoehto, ei pelkästään leirien sisällä vaan myös niiden välillä.

Hyvän yhteistyön rakentamiseen tarvitaan yhteinen foorumi, säännöllistä keskustelua ja uusien ajatusten sietoa. Tähän ei Facebook-ryhmä yksin riitä. Yrittäjän näkökulmasta Eläinlääkäriliiton yrittäjävaliokunta YRVA on yksi askel oikeaan suuntaan. Se, että Eläinlääkäriliitto varsin poikkeuksellisella tavalla toimii sekä palkansaajien että työnantajien järjestönä, vaatii kuitenkin liiton johdolta poikkeuksellisen suurta avarakatseisuutta. Kullekin osapuolelle on kyettävä turvaamaan riittävä itsenäisyys. Toisaalta liitto ei enää edusta koko kenttää ja siksi myös liiton ulkopuoliset tahot on saatava mukaan pohtimaan, miten säilytämme yhtenäisen ja osaamisestaan ylpeän ammattikunnan.



### **Jukka Kuusisto**

*Eläinlääkäriliiton YRVA:n, Sympaatti Oy:n hallituksen ja Keuruun eläinkli-nikka Oy:n hallituksen puheenjohtaja*