

# Ovlivňuje současná hospodářská krize nějak vaši odbornou praxi?

## Pokud ano, jakým způsobem se s ní vyrovnáváte?



**MVDr. Jiří Jahoda,**  
**Veterinární klinika Medipet**

Jednoznačně. Podmínky ve veterinární branži se mění bleskově jak v praxích velkých zvířat, tak malých. Na kliniky a praxe malých zvířat dopadá makroekonomická situace nejen nižší kupní silou obyvatelstva či ochotou do ošetření investovat. Významně roste vliv internetu, rozšiřují se prodeje přes sítě supermarketů, zootetězců i lékáren. Každoročně přibývají nové praxe, dostáváme se na mnoha místech do vysoce konkurenčního prostředí.

Snažíme se s touto situací vyrovnat v několika rovinách. Jednak celou řadou opatření, aby se u nás klient cítil dobře. Nejdůležitější tady vidím perfektní zvládnutí komunikace, a to všemi členy našeho týmu. Další, stejně důležitou rovinou je profesní um. Nedovedu si představit úspěšnou praxi bez kontinuálního vzdělávání, bez oborového zaměření lékařů, bez investic do nového přístrojového vybavení. Podařilo se nám letos investovat jak do vzdělání, tak do endoskopické sestavy Karl Storz hlavně pro artroskopii a to nás zase posouvá o krok dál.



**MVDr. Martin Vlček,**  
**soukromý veterinární lékař**

Moji odbornou praxi v chovech skotu ovlivňuje více cena mléka než hospodářská krize jako taková. Nynější stav hodnotím spíše pozitivně, protože donutil chovatele počítat a zabývat se prevencí, což dříve nebylo nutné.



**MVDr. Pavel Štellar, Veterinární klinika Opava, prezident ČAVLMZ**



**MVDr. Petr Příkryl,**  
**Veterinární klinika Heřmanův Městec**

Myslím si, že krize se nevyhne žádnému oboru, tedy ani našemu. Pozoroval jsem mírný odliv klientů, u kterých je prioritou cena veterinárních úkonů.

Vyrovnávám se s ní zatím velmi dobře. Odpadly telefonické dotazy, zda přiložit teplou či studenou bramboru a o to více času mohu věnovat své rodině, která je u mě na prvním místě.

Současná hospodářská situace bezpochyby ovlivňuje nejen profesní životy nás všech, bohužel v negativním slova smyslu. O to více vystupuje do popředí nutnost specializace a snaha vyjít, v dobrém slova smyslu (nikoli podbízivě!), vstříc našim klientům. Pravda je, že mnohé výkony, které před pár lety klienti bez problémů zaplatili, si dnes mnohem více rozmyšlejí a mnohdy na ně i rezignují – ke škodě pacientů.