

Suomen Hevosenomistajien Keskusliitto ry pitää Suomen Hippos ry:n käynnistämää raviurheilun tulevaisuustyötä tärkeänä. Liiton edustajat ovat olleet mukana myös Hippoksen valmistelemissä työryhmissä.

SHKL on huolissaan hevosalan näkymistä, jossa ravihevosten määrä ja sen kautta alan elinvoima on vähenemässä.

Alalle jo sitoutuneista harrastajista, niin omistajista kuin kasvattajistakin on pidettävä kiinni. Heillä on aivan keskeinen rooli hevosalan ja raviurheilun tulevaisuuden kannalta.

Kaupungistumisen, työn ja yhteiskunnallisten muutosten seurauksena myös hevosenomistaminen on muuttumassa. Yhä suurempi osa alan harrastajista on kimpptaomistajia, joiden hevoset ovat ammattitalleilla valmennuksessa. Toisaalta maaseutumaisilla alueilla toimii edelleen tuhansittain hevosenomistajia, joille ravivalmennus ja kilvanajo on sivutoimi tai harrastus.

Sekä ammattilaisten että amatöörien osallistuminen on raviurheilun kannalta yhtä tärkeää ja arvostettavaa. Suomen Hevosenomistajien Keskusliitto pitää ehdottoman tärkeänä, että kaikkia toimijoita kohdellaan sääntöjen puitteissa tasapuolisesti. Tällä hetkellä hevosenomistajien kentällä koetaan, ettei kohtelu ole kaikilta osin sellaista ollut. Asiaan vaikuttavat mm. tuomarityöskentely, tunnistusskandaali ja palkintojen jakaminen voimakkaasti ikäluokkien aivan parhaimmistolle.

Reilu, kannustava ja positiivinen ympäristö on kaikkien raviurheilussa toimivien vastuulla, mutta erityisesti SHKL toivoo tässä Suomen Hippokselta vahvaa arvojohtajuutta. Päätöksenteon läpinäkyvyys ja avoimuus ovat avainasemassa. On tärkeää tunnistaa niitä seikkoja, mitkä ovat hevosmäärän laskun ja raviharrastuksen vähenemisen ja lopettamis päätösten taustalla. SHKL toistaa jo aiemmin Hippokselle esitetyn ehdotuksen aihetta koskevan laajemman kyselytutkimuksen teettämisestä.

Tämän tyyppinen faktapohjainen selvitystyö voisi auttaa suunnittelemaan oikeanlaisia toimenpiteitä hevosen omistamisen ja kasvatustyön edistämiseksi.

Ilman hevosenomistajia ei olisi raviurheilua. Hevosenomistajien ja kasvattajien parempi arvostus ja huomioiminen ei välttämättä aina edes taloudellisesti vaatisi paljon, mutta lisäksi motivaatiota ja halua toimia raviurheilun parissa myös tulevaisuudessa.

Kannustavina esimerkkeinä voittajakuvien lähettämiset, omistajien Winners' Dinner -konseptit ja omistajien huomioiminen ratahaastatteluissa ennen ja jälkeen startin.

Yhteistyö ja työnjako

Suomessa hevosalalla toimii useita järjestöjä, joilla kaikilla on oma tärkeä roolinsa alan kehittäjänä. Nimensä mukaisesti Suomen Hevosenomistajien Keskusliitto tarkastelee ja edistää raviurheilua nimenomaan hevosen omistajien näkökulmasta. Tässä tiivis yhteistyö Suomen Hippoksen kanssa on keskeisessä roolissa.

SHKL toivoo, että hevosalan suurimpana ja resursseiltaan vahvimpana toimijana Suomen Hippos ottaisi vahvemmin vetovastuulle järjestelmällisen, koordinoitun ja säännönmukaisen yhteistyön muiden hevosalan järjestöjen kanssa. Tämä parantaisi tiedonkulkua ja myös järjestöjen keskinäistä työnjakoa. Esimerkiksi Hippoksen kasvatuksen tulevaisuustyöryhmässä esiin nostetut sopimukset ja niihin liittyvä neuvonta on juuri sellaista palvelua, jota SHKL on jo pitkään tuottanut. Sen sijaan että Hippos palkkaisi omaa omistajavastaavaa ja alkaisi tuottaa päällekkäisiä palveluja, se voisi auttaa omalta osaltaan jo SHKL:n tuottaman palvelun tunnettuuden parantamisessa ja mahdollisesti myös hankkia ostopalveluina joitakin hevosenomistajille suunnattuja palveluja Suomen Hevosenomistajien Keskusliitolta.

Taloudelliset edellytykset

Keskeinen hevosenomistamiseen vaikuttava tekijä on raviurheilun talous. Pelituotoilla on keskeinen merkitys hevosalalle, mutta SHKL painottaa, ettei raviurheilua pidä kehittää yksinomaan pelaamisen näkökulmasta, vaan hevosurheilun edistämisen ja vastuullisen hevosenomistamisen on oltava alan kehittämisen keskiössä.

Hevosenomistajan näkökulmasta kynnys osallistua raviurheiluun on noussut lisääntyneiden kustannusten vuoksi. Tästä esimerkkeinä Hippokseen luotu omistajalisenssimaksu ja radoille tullut sisäänkirjoitusmaksu. Omistajaharrastajien kannalta nykyinen lisenssijärjestelmä koetaan rajoittavaksi ja toimintaa hankaloittavaksi. Tämä voi johtua toki väärinkäsityksistäkin. Lisenssijärjestelmän tiedotusta voisi selkeyttää ja lisätä. Lisäksi viranomaistoiminta on tiukentunut eri määräyksineen, minkä koetaan hankaloittavan toimijoiden arkea.

SHKL ehdottaa Hippoksen palvelurakenteen uudistamista siten, että nykyisen hinnoittelun sijaan tai rinnalle voitaisiin luoda pakettihinnoittelu. Esimerkiksi Kulta-, Hopea-, Pronssi- jne. jäsenyydet. Samoin uusasiakkaiden hankintaan voitaisiin kehittää palkitsemismalli, jolla omia kuluja voisi laskea. Näin ihmiset saisivat itse valita palvelukokonaisuuksia, joihin sisältyisi tietty määrä erilaisia valittavia ominaisuuksia, kuten rajoittamaton määrä omistajanvaihdoksia vuoden aikana tai kimpptallien rajoittamaton määrä tms.

Tällä hetkellä hevosenomistajille koituvien peräkkäisten ja osin päällekkäisten maksujen määrä on suuri:

Omistajanvaihdos, omistajalisenssi, kilpailuoikeusmaksu, kimpptallin perustamismaksu... Vaikka summat olisivat yksittäin pieniäkin, kokonaisuutena ne nostavat kynnystä hevosenomistamiseen. Maksuja tulisi vähintäänkin yhdistellä ja osa kustannuksista poistaa.

Palveluja olisi syytä uudistaa myös siten, että uusi hevosenomistaja toivotettaisiin tervetulleeksi ja hänet ohjattaisiin heti oikeiden palveluiden ja tiedon lähteille.

Tässä Hippos voisi hyödyntää esimerkiksi Hevosenomistajuuden kehittämishankkeen yhteydessä tehtyä hyvää opasta, jota voitaisiin jakaa sähköisesti SHKL:n kotisivuilla.

Kasvatustoiminta on keskeinen osa hevosenomistamista ja lajin elinvoimaa. Ennakkomaksullisilla ikäluokkakilpailuilla on suuri merkitys kasvatustoiminnan vireydelle ja kannustavuudelle. Ikäluokan suurimmat tähdet voivat ansaita suuria palkintoja. SHKL kehottaa pohtimaan myös malleja, joissa suuren yksittäisen ykköspalkinnon sijasta palkintopottia jaettaisiin enemmän jo karsintalähtöjen tasolla. Se lisäisi useamman mahdollisuuksia päästä palkintorahoille ja kannustaisi kasvattajia ja nuorten hevosten omistajia.

Hevosenomistaminen keskiöön

Valmentajat ovat erittäin merkittävässä roolissa siinä, että hevosenomistaja saadaan pysymään innostuneena lajiin. Jos omistajaa palvellaan huonosti, voi viesti levitä erittäin laajalle. Mikään ei ole niin hyvä uusasiakashankkija koko hevosalalle kuin hevosenomistaja. Joten on äärettömän tärkeää, että hevosenomistajalla pidetään kipinä kirkkaana silmissä ja usko lajiin korkealla. Silloin omistaja tuo uusia ihmisiä asiakkaaksi raveihin ja hankkii myös ystäväpiiristään uusia omistajia. Olisikin hyödyllistä, jos myös valmentajille voitaisiin järjestää Hippoksen ja Ravivalmentajien toimesta asiakaspalvelu- ja some-koulutusta, jolla tavoittaa ja palvella omistajia entistä paremmin.

Uusasiakashankintaa varten Raviliigalle tulee luoda jatkuvuutta. Tähän suosittelemme Tanskasta kopioitua Team Lundin -systeemiä. Kyse on nuorten starttihevosten välisestä liigasta. SHKL on esitellyt konseptia Hippokselle. Sarjan voisi toteuttaa esimerkiksi neljällä tämän vuoden kolmivuotiaalla, jotka hankittaisiin lokakuun ja joulukuun välissä. Liigassa vastakkain olisivat esimerkiksi Pohjoinen, Itä, Länsi ja Etelä-joukkueet kunnolla brändättyinä. Nykyisillekin raviliigalaisille tulisi saada jatkumoa ja keinoja päästä syvemmälle sisään lajiin. Näissä starttihevoskopioissa osuuksia voitaisiin myydä hieman nykyistä vähemmän, ehkä 200-500 osuutta kimppeä kohden, jolloin riskit myynnin epäonnistumiselle olisivat merkittävästi nykyliigaa pienemmät.

Lapset ja nuoret ovat erittäin tärkeä ja panostusta vaativa ryhmä, sillä heistä kasvaa tulevaisuuden hevosenomistajia, kasvattajia ja valmentajia. Lisäksi lasten ja nuorten mukana lajin pariin ja siitä innostumaan saadaan myös heidän vanhempansa ja mahdollisesti muita kavereita ja sukulaisia. Nuorena lajiin ja toimintaan on myös helpompi sitoutua, kuin jos kuulee lajista vasta aikuisiällä. Lasten ja nuorten etenemistä varten raviurheilun parissa meillä on jo hyvä polku poniravitoiminnassa. Vermon Ravikoulu ja saman tyyppiset konseptit madaltavat kynnystä tulla kokeilemaan lajia. Silti lapsista ja nuorista tuntuu alalla olevan pulaa ja joudumme kilpailemaan heidän vapaa-ajastaan muiden lajien ja harrasteiden kanssa.

Toimintaa olisi siis syytä saada vielä enemmän ja paremmin tuotua lasten ja nuorten ja heidän vanhempiensa tietoisuuteen yhtenä harrastusvaihtoehtona muiden yleisten lajien lisäksi. Yhtenä markkinointikeinona olisi viedä tietoa oppilaitoksiin ja nuorisotiloihin. Mallia voitaisiin ottaa esimerkiksi siitä kuinka Poliisi tai palokunnat esittelevät toimintaansa kouluissa. Viedään hevonen tai poni mahdollisuuksien mukaan konkreettisesti paikalle ja tuodaan näin laji kiinnostavasti esille. Esittelemään mukava lasten ja nuorten kanssa hyvin toimeentuleva henkilö, jolta voi matalalla kynnyksellä kysellä lisätietoa lajista. Lisänä voisi ajatella jotain hauskan ja selkeän lapsille sopivan tietolehtisen tai tehtäväpaketin valmistamista (lehtisessä siis esim. tietoisukuja ravi- ja poniravitoiminnasta ja ohessa jotain opettavaisia puuhatehtäviä, "nimeä ravivarusteiden osat" jne. Tai olisiko nykyaikaa tehdä tämä nettiin?). Myös nuorille suunnatut, laadukkaasti toteutetut lajin esittely- ja tietoisukuvideot helpottavat tiedon levittämistä.

Sähköinen markkinointi osuu nuoriin erityisesti Instagramissa ja YouTubessa, sekä YouTube-videoiden mainoksissa. Somemarkkinointi on myös perinteisiä markkinointikanavia edullisempaa. Vanhempien tietoisuuden lisäämiseksi raviurheilu voisi näkyä ja kuulua myös enemmän televisio- ja radiomainoksina, ei pelkästään Veikkauksen pelivetoisena markkinointina, vaan enemmän harrastus ja laji edellä. Tämä vaatii tosin enemmän rahallista satsausta. Radiomainonta voisi tavoittaa parhaiten sekä nuoret että aikuiset, moni kuuntelee radiota esimerkiksi perheen yhteisillä automaatoilla ja "altistuu" samalla iskeville ja tarttuville mainoksille.

Myöskään montén merkitystä ja kehittämismahdollisuuksia ei voida väheksyä. Naisistuminen kuuluu hevosalan megatrendeihin ja erityisesti ratsastuksen harrastajista yli 90 % on tyttöjä ja naisia. Naisten osuus kasvaa jatkuvasti myös raviurheilussa, esimerkiksi valmentajina ja ohjastajina. Montéssa yhdistyvät raviurheilu ja ratsastus, joka tarjoaa ratsastuksen harrastajille ajamista matalamman kynnyksen lähtenä kokeilemaan lajia.

Omistajuuden kehittämishankkeessa luotua Raviratojen omistajavastaavat -konseptia pitäisi jalostaa sekä sitouttaa ja kouluttaa neuvontapalveluja tekevät ihmiset aiempaa paremmin. SHKL voisi olla mukana koordinoimassa asiaa. Henkilöt voitaisiin valita ainakin osittain liiton alueyhdistysten kautta ja SHKL:n toimisto voisi neuvoa valittuja henkilöitä toimimaan tehokkaasti.

Suomessa hevoskauppa on tällä hetkellä pirstaloitunutta eivätkä ostajat ja myyjät löydä toisiaan, vaikka erilaisia nettisivuja on tarjolla useita. SHKL kehottaa pohtimaan keskusjärjestövetoisen, vastuullisen ja laadukkaan

hevoskauppasivuston perustamista.

Sivustolla voitaisiin käydä normaalisti tarjouskauppaa, mutta tarjota myös huutokauppamahdollisuus. Myytävänä pitäisi olla niin varsoja, kilpahevosiä kuin kimppaosuuksiakin. Samalta sivustolta löytyisi myös kontaktitiedot neuvontapalveluja antaville tahoille sekä erilaiset hevoskaupan oppaat - selkeät ja luotettavat tietopaketit uudellekin harrastajalle.

Hippoksella olisi merkittävästi paremmat mahdollisuudet markkinoida sivua omia kanaviaan pitkin ja Hevosurheilu-lehdessä. Nyt esimerkiksi internethuutokaupan markkinointiin ei ole riittäviä resursseja SHKL:n enemmistöomistamalla Starinita Oy:llä.