

# Stor prisvariation er et markedsvilkår

Med jævne mellemrum trækker det store overskifter, at der er forskel på dyrlægenes priser, selvom der er tale om den samme behandling. Men dyrlægerne skal ikke have dårlig samvittighed over at tage penge for deres arbejde, lyder det fra formand for Dyr-lægevirksomhedernes Arbejdsgiverforening (DA), Jacob Kjær Larsen. Tværtimod – de skal sørge for at få dækket deres omkostninger og være deres arbejde bekendt

TEKST PIA RINDOM

Regningen for at få trukket en tand ud på en hund hos dyrlægen bliver helt automatisk 25 % dyrere end regningen for at få trukket en mennesketand ud hos tandlægen. For der er moms på alle regninger fra dyrlægen, mens tandlægeregningen er fri for moms. Dyrlægen modtager heller ikke et offentligt tilskud, og derfor skal prisen for behandlingen dække alle udgifter på dyreklinikken.

– Når der er stor prisvariation på dyrlægens priser, er det et udtryk for, at der er fri konkurrence på markedet.

Der er variation i stort set alle priser – og det afspejler, at det er markedsvilkårene, dyrlæger arbejder på. Nogle af vores kunder tror, at vi er offentligt tilskudsberettigede, ligesom læger og tandlæger, men det er vi overhovedet ikke. Vi er virksomheder, der skal leve af det marked, der nu engang er. Og det gør, at priserne på vores ydelser varierer.

Jacob Kjær Larsen forklarer, at det særligt gælder standardbehandlinger som fx kastration og neutralisation af især kat.

– Ofte er der stor prisvariation på standardydelser, fordi det også er en konkurrenceparameter. Der er ikke så stor prisva-

riation, når vi er ude i specialkirurgi – det kan være komplicerede knæoperationer og ledoperationer. Disse typer af indgreb er generelt relativt dyre at udføre. Sammenligner man med det humane område – for jeg mener, at vi på mange områder faktisk er på det humane niveau – der er vi objektivt set billige. Det samme gælder, hvis vi kigger til udlandet, siger Jacob Kjær Larsen og understreger, at dyrlægerne har de ydelser, klienterne efterspørger og er villige til at betale for.

man der og har gjort det hele op, og så synes man, at man næsten ikke kan være det bekendt og slår lidt af prisen. Det er problematisk, for så sætter man penge til.

– Man burde i stedet forklare kunden, hvad det er for et arbejde, der skal udføres – hvad der skal ske, hvorfor der fx først skal tages nogle blodprøver, og hvad der ellers skal til for at være sikker på, at hunden får den optimale behandling. Det skal man ikke være så bange for at sige.

## Høj faglighed koster

Jacob Kjær Larsen mener, at det er meget menneskeligt, at man væger sig ved at kræve en høj pris.

– Men jeg tror ikke, at man gør kunden glade.

Han råder dyrlægerne til at tage en prissnak i egen virksomhed.

– Bliv skarpe på det, I kan og vil, og lad være med at slå af. Nogle gange har vi det med at forære

høj faglighed væk for ussel mammon. Det er skidt for branchen – det bliver lowbudget, og så kolliderer det med den kvalitet, vi gerne vil yde fremover. Især med den udvikling, vi i øjeblikket har i branchen med specialisering de store steder og en skov af små klinikker, der popper op. Og de skal også huske at tage sig ordentligt

” Bliv skarpe på det, I kan og vil, og lad være med at slå af. Nogle gange har vi det med at forære høj faglighed væk for ussel mammon.

Men han ser en tendens til, at dyrlægerne alt for ofte ikke får indregnet alle udgifter, når de giver prisoverslag, og er hurtige til at slå af prisen.

– Jeg synes ikke, at det skal være så svært at tage penge for vores arbejde. Situationen er typisk den, at man giver et prisoverslag på en operation – og så står



betalt for arbejdet og være bevidste om, at det faktisk er faglig kvalitet, de tilbyder.

### Brug tid på prisoverslag

Jacob Kjær Larsens råd til dyrlægerne er at bruge tid på at lave et prisoverslag på alt, hvad der ikke er rutinebehandlinger og –operationer.

– Husk, at få det hele med. Det er en god ide, at man udpinder det hele. Fortæl, hvad ydelserne indeholder. Fortæl hvorfor narkosen koster 1.000 kr., og hvorfor der er brug for laboratorietest. Hvor meget der skal undersøges, er et spørgsmål om, hvor langt man vil gå. En detaljeret pris-sætning gør det mere gennemsigtigt og skaber en anden forståelse hos klienterne, og det bliver man nødt til at bruge lidt tid på som dyrlæge. Med sjustilbud taber man næsten altid penge.

Han påpeger, at klienterne skal kunne finde priser på rutinebehandlinger og – operationer på klinikernes hjemmesider.

– Men lige så snart vi er ude i komplicerede operationer, kan man ikke prissætte 100 %. Jeg tror, at man kan nå langt, hvis man laver et skriftligt prisoverslag, hver gang man har en større operation.

Jacob Kjær Larsens gode råd til klienterne er at bede dyrlægen om at få et prisoverslag og at tegne en sygeforsikring.

– Så er man langt bedre sikret – og man får næsten det hele hjem igen – fx hvis der skal laves en korsbåndoperation. ■

Jeg vil hjem nu!

Synes muren ser ret høj ud!




I er nogle kyllinger!

Man ved aldrig, hvornår man får brug for en sygeforsikring

**Agria Dyreforsikring**  
– den bedste dækning  
hele livet



\*Hovedsponsor for Dansk Kennel Klub, Agrias forskningsfond, samarbejde med Dyrenes Beskyttelse.

-  Livslang tryghed – vi sygeforsikrer alle racer, uanset alder
-  Vi skræddersyr dækningen, så den passer til dine behov
-  Tegn forsikringen inden hvalpen er 4 måneder – så får du ansvarsforsikringen med i købet

**Agria**   
Dyreforsikring

Beregn prisen og tegn sygeforsikring på [www.agria.dk](http://www.agria.dk)  
Kontakt os på 70 10 10 65.