

Rådgivningsaftale - grundlæggende betragtninger

Rådgivningsaftaler i hestepraksis adskiller sig af flere grunde væsentligt fra dem, vi kender fra kvæg- og svinepraksis.

Dels findes der ingen tradition for honorering af rådgivning på besætningsplan, dels består besætningerne meget ofte af enkeltindivider med forskellige ejere, og endelig er legalisering af udlevering af vacciner ikke aktuel, fordi ejeren er afhængig af den vaccinerende dyrlæges stempel i vaccinationskortet for at kunne stille op til f. eks. konkurrencer.

Den smule erfaring, der er bygget op omkring besætningsrådgivning, har vist, at rådgivning ikke kan sælges, med mindre den er knyttet sammen med veterinære ydelser som f. eks. vaccinationer, tandraspninger og lignende.

Der ligger et kollegialt problem, fordi langt de fleste besætninger som nævnt består af heste med forskellige ejere, og dermed med forskellige dyrlæger. Vi kender det jo alle sammen fra, at der i stort set alle hestestalde kommer mange forskellige dyrlæger. Og hvem skal tilbyde at lave besætningsrådgivning? Er det den, der kommer først?, eller er det den, der har flest klienter på stedet?

For at undgå kollegiale problemer, må det være en selvfølge, at den dyrlæge, der tilbyder besætningsrådgivning, er den dyrlæge, der er stedets, d.v.s. ejerens eller klubbens dyrlæge. Også her kan der komme konflikter, fordi ejer / klub også ofte bruger flere forskellige, afhængig af hvilken lidelse, der er tale om, men i så fald kan vi beslutte, at det skal være den på stedet vaccinerende dyrlæge.

Det er en selvfølge, at man ikke tilbyder at være rådgivningsdyrlæge, hvis ens faglige kompetence ikke er tilstrækkelig til at dække hele det fagområde, der kan komme på tale ved rådgivningsbesøget.

Til trods for disse kommentarer forudser arbejdsgruppen kollegiale problemer, hvis der seriøst arbejdes med at gøre besætningsrådgivning til et større arbejdsområde i hestepraksis.

Værktøjskassen til at påbegynde besætningsrådgivning hedder koncept og konceptudvikling.

Med den store forskellighed, der er i opbygningen af hestebesætninger, kræver hver besætningstype sit eget koncept klar til brug, før klientellet overhovedet kan motiveres, og før behovet kan skabes. Det koncept, der skal anvendes, afhænger altså af den aktuelle besætningstype.

De hyppigst forekommende besætningstyper:

- Rideskoler
 - Drevet af ejer
 - Drevet af bestyrelse
 - Kombineret med privat opstaldning
- Privat opstaldning
 - Drevet af ejer
 - Drevet af kollektiv
- Det lille hestehold
- Den lille avler
- Konkurrencestald

- Salgsstald
- Stutteri
 - Dansk Varmblod
 - Trav
 - Galop
 - Ponyer
 - Islandske heste
 - o.s.v.

Hvorfor skal det opprioriteres at lave rådgivningsbesøg i hestebesætninger:

- Der er et kæmpestort uopdyrket arbejdsområde
- Tiden er efter vores vurdering moden
- Erfaringer er gjort af kolleger i svine- og kvægpraksis
- Området skal bevares for dyrlæger

Dyrlægens fordele er ligeledes mangfoldige:

- Mange patienter / klienter samlede er tidsbesparende og dermed økonomisk lønsom ved en fornuftig taksering
- Vi har langt hyppigere og bedre kontakt med den enkelte patient / klient medførende større arbejdsglæde
- Det er en stor konkurrencefordel for den enkelte praksis

Fordelene for vore klienter er ligeledes mange:

- Den profylaktiske værdi er stor
- Indhenter faglig viden for en billig penge
- Indhenter management viden
- Stor økonomisk besparelse på normalt profylaksearbejde (tandraspninger, vaccinationer m.m.)
- Klienten får et tillidsforhold til dyrlægen, hvis værdi nok ikke kan overvurderes
- Deltagelse i besætningsrådgivning giver tryghed for den enkelte hesteejer!
- Sidst, men ikke mindst: Den enkelte hests aktuelle skavanker bliver sat i relation til hele besætningen.

Forudsætninger for dyrlægen:

- Du skal være motiveret
- Din veterinærfaglige viden skal være up to date på hesteområdet
- Du skal have up to date viden om hesteverdenen
- Du skal have specialviden om det, der foregår i den besætningstype, du rådgiver i
- Du skal have facilitetsviden (stalde, folde, ridebaner o.s.v.)
- Du skal respektere, ikke nødvendigvis acceptere, fagfolks holdninger, når du er på deres domæne (beslagsmede, beridere, fodringskonsulenter o.s.v.) Altså vær ydmyg overfor dit fag!
- Hvis dette overstiger dine evner, er det kvalitetssikring at henvise til hestepraktiserende kollega med evner og engagement til at påtage sig arbejdet.

