

“VetFamily es la opción más atractiva para clínicas que quieren seguir siendo independientes”



Con un modelo de negocio distinto al de las adquisiciones, este grupo desembarcó en 2019 en España para aplicar su modelo asociativo, de gran éxito en el norte de Europa. Las clínicas acceden a los mismos servicios que en grandes corporaciones para ayudar en diversos aspectos de la gestión de un negocio: desde las compras, el marketing o tareas administrativas.

Con apenas tres años de vida -y una pandemia de por medio-, VetFamily ha conseguido hacerse un hueco en el sector veterinario español. En gran parte, por su propuesta diferencial: la de un grupo que no adquiere otras clínicas u hospitales veterinarios, sino que les permite mantener su independencia mediante un modelo de negocio asociativo en el que las clínicas pagan una cuota anual sin perder ni su nombre, ni los veterinarios el control sobre su proyecto.

Este acuerdo de colaboración implica que *"VetFamily ahora mismo en España sea la opción más atractiva para clínicas que no quieren vender o no son interesantes para las corporates"*, asegura el Country Manager de VetFamily Spain, **Christian Battazza**. El resultado es que el grupo veterinario ya cuenta con unas 347 clínicas asociadas, y el potencial es enorme: el primer informe sectorial elaborado por la Asociación Madrileña de Veterinarios de Animales de Compañía (AMVAC) y la Asociación Española de la Industria y el Comercio del Sector del Animal de Compañía (AEDPAC) estimaron que hay unas 6.700 clínicas veterinarias en nuestro país.

Precisamente el principal objetivo de este grupo, el mayor de Europa y uno de los mayores del mundo, está en aumentar ese número hasta englobar a entre el 10% y el 15% del total de clínicas veterinarias independientes españolas. Cifra similar a la que manejan en otros países de nuestro entorno, pero lejos de tasas del 40% o 50% que tienen en Noruega o Dinamarca.

Una de las claves es basar su modelo en *"la contradirección de los corporates"*, explica Battazza. *"Nosotros no compramos clínicas, sino que las asociamos. Luego les damos más o menos las mismas herramientas que tienen los corporates a nivel compras, marketing o apoyo en la gestión"*, agrega.

La única obligación, pagar una cuota anual *"que se amortiza en dos o tres meses como mucho"*. Sin cambiarse el nombre ni el logo, ni siquiera entrar en sus gestiones si así no lo quiere el propietario de la clínica. Tampoco se establecen acuerdos a largo plazo, continúa. *"Hay medio año de prueba sin compromiso ninguno. Si al medio año quieres seguir tienes contratos de un año, pero si quieres salirte antes no hay problema"*.

Actualmente, su mayor presencia está en las grandes ciudades (Madrid y Barcelona) y en el noreste del país, como es el caso de Aragón, comunidad en la que cuentan con una fuerte presencia. Pero no solo: ya reconocen contactos con clínicas de otras regiones, como Andalucía, Levante y con un crecimiento sostenido en Navarra y País Vasco. Este es otro de los objetivos que se marcan para 2023: *"Queremos cerrarlo con presencia en casi todos los lados"*, espera Battazza. Mientras que para 2024 confía en afianzar su presencia nacional *"en todas las provincias de España"*.

Llega 'Vet Business'

Una de las novedades que impulsa VetFamily España es Vet Business. Este modelo ofrece a las clínicas soporte en temas de gestión en cuatro áreas: la económica; los recursos humanos; los procesos y procedimientos y la última, en comunicación y marketing.

Al mismo tiempo, se han mejorado los niveles en los que una clínica puede asociarse: si hasta ahora eran socios bronce, en este momento cualquier asociado puede optar a los niveles plata y oro. Cuanto más alta sea la categoría, mayor oferta a nivel de ayudas y



gestiones. Por eso, la intención de VetFamily es que las clínicas ya integradas *"pasen o suban de nivel"*.

Un modelo polivalente

Battazza destaca que el concepto del grupo *"funciona con cualquier tipo de clínica"*, de tal forma que desde las pequeñas hasta los hospitales (cuentan con alguno de grandes animales, como caballos) encajan en el modelo de negocio. *"Esto da muchas más posibilidades de crecer y obviamente es mucho más sencillo de asociar que comprar una clínica. Por eso también tenemos un ritmo mucho más fuerte de crecimiento"*.

De hecho, el Country Manager de VetFamily recuerda que el número de asociados con que cuentan es muy cercano al de las alrededor de 400 clínicas que están en manos de corporates. *"Las clínicas cada vez más notan la presión: que la clínica de enfrente ya es de una corporate... Y empiezan a preocuparse. Esto, al final, nos ayuda a reclutar"*, asegura, ya que este concepto de clínica independiente, cree, *"encaja muy bien"* con su modelo.

En paralelo, VetFamily sigue ampliando su oferta *"cada día"* con *"más servicios, proveedores, mejores descuentos, condiciones..."*, son solo algunas de las ventajas que enumera.

La familia española

El espíritu del grupo está representado por un nombre que habla de familia, de *"crear una comunidad"*. Y Battazza tiene claro quiénes son, dentro del sector, los que más necesitan del apoyo y la experiencia de un modelo asentado: *"Hemos visto que las clínicas pequeñas están muy solas. No tienen a nadie para consultar, no tienen ayuda externa y queremos agrupar estas clínicas en una familia"*. Dicha comunidad se constituye a través de herramientas como chats para consultar casos clínicos; para resolver dudas acerca de gestiones de compras; para organizar eventos (online y presenciales) y que, así, *"poco a poco"* todos se sientan de la familia. Algo que, recuerda, ya ocurre en Dinamarca, donde la compañía lleva más de 20 años de existencia (y donde se originó).

Esos eventos, relata, se caracterizan por reunir a *"amigos de toda la vida"*. Y es lo que ahora quieren hacer en España. *"Es nuestra filosofía"*, sentencia. 🐾