



REPORTAGEM

R

OneVet Group

“Não alteramos o ADN das unidades que adquirimos”

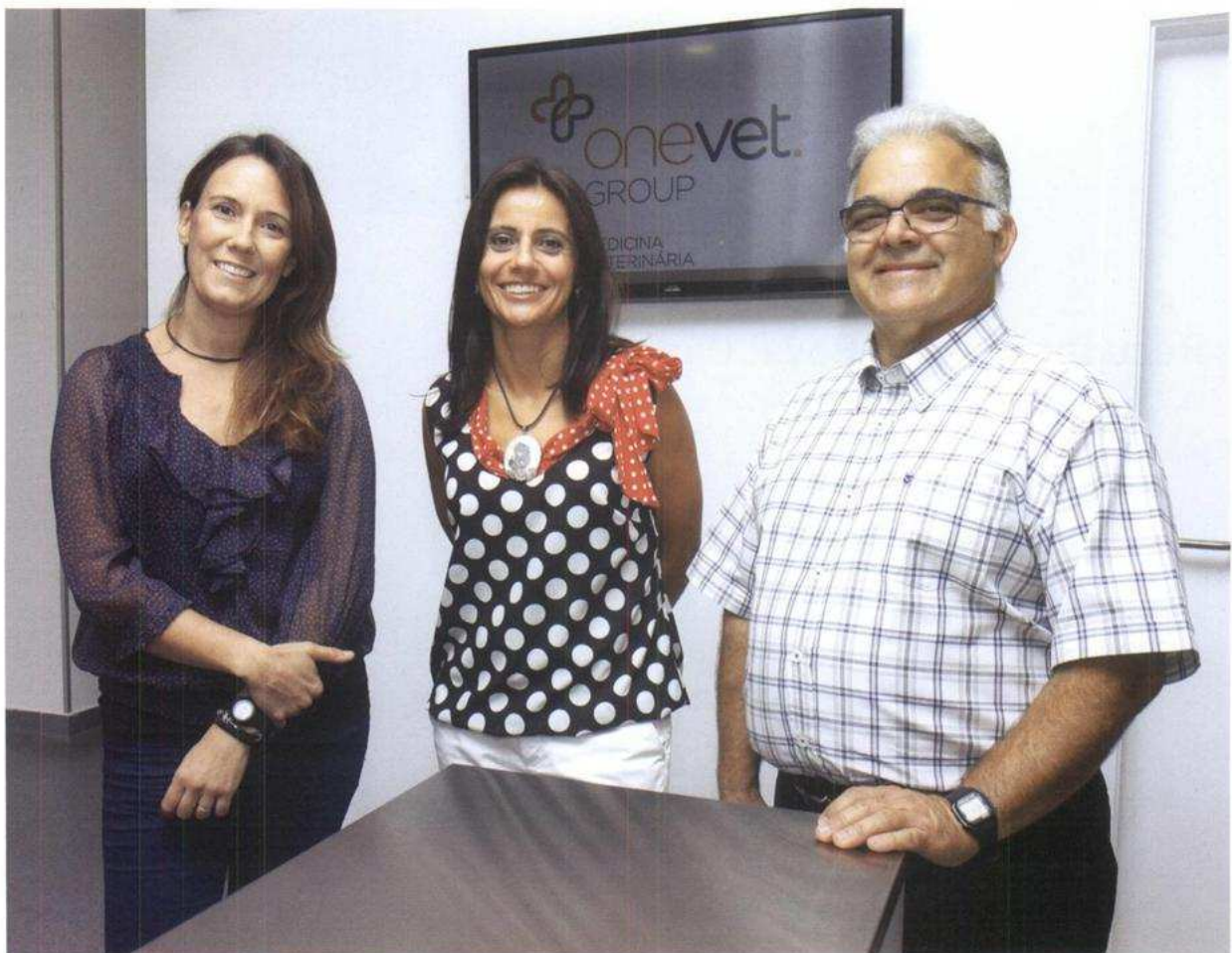
Gerou desconfiança quando surgiu no meio veterinário pela forma como adquiria clínicas e hospitais veterinários. Afinal o que significa fazer parte do OneVet Group? A clínica perde a sua identidade? O veterinário deixa de ter poder de decisão? Falámos com alguns dos médicos veterinários cujas clínicas foram incluídas no projeto para perceber o que mudou.

Texto: *Carmen Silva*
Fotos: *David Oitavem*

O OneVet Group surgiu da “identificação da oportunidade de criar em Portugal uma rede de clínicas de proximidade e hospitais de referência, de norte a sul do país”, informa Francisco Fonte, administrador do OneVet Group. Ideias aparentemente simples mas que, um pouco por todo o país, têm ido ao encontro dos ideais de vários médicos veterinários permitindo-lhes desenvolver os seus centros de atendimento médico veterinários (CAMV), dedicar mais tempo à parte clínica e apostar na formação.

Rui Ribeiro da Silva, diretor-clínico da Clínica Veterinária de Famalicão, em Vila Nova de Famalicão, integrou o OneVet Group há 16 meses porque “as minhas ideias coincidiam com as do grupo”, ou seja, a filosofia do OneVet Group “veio ao encontro daquilo que eu achava que deveria ser o exercício da clínica veterinária”. Também Carla Martins, diretora-clínica da Clínica Veterinária de Canidelo, em Canidelo, que aderiu ao OneVet Group em abril e salienta que “mesmo antes de conhecer o grupo já acreditava em algo deste género”. Neste sentido, a médica veterinária acredita que “um grande grupo pode beneficiar quem trabalha na área dos serviços veterinários e, por isso, quando tomei conhecimento do OneVet Group encarei a possibilidade de o integrar com agrado, curiosidade e expectativa para ver o que poderia acontecer no futuro”.

No entanto, ideais semelhantes não são a única razão que levam os CAMVs a aderirem ao projeto. A possibilidade crescer e a segurança são outros motivos de integração. Neste contexto, Carla Martins assegura que presentemente se sente “mais auxiliada porque não está tudo ao meu encargo, sobretudo no que respeita à parte da gestão”. Quanto à parte clínica “também me sinto mais apoiada, uma vez que posso consultar colegas já com ‘especialidades’ em algumas áreas e ter maior conforto no atendimento e resolução de casos complicados”. “Algumas das razões que me fizeram avançar com a decisão de integrar o projeto foram a possibilidade de poder crescer e sentir-me apoiada por não ser a única responsável, dado que sempre me preocupei com o que aconteceria ao hospital se me acontecesse alguma coisa”, refere Ana Perdigão, diretora-clínica do Hospital Veterinário do Seixal, no Seixal. Esta unidade aderiu ao grupo em março deste ano. “A nossa equipa é constituída por dez pessoas, o equivalente a dez famílias, e o facto de me sentir apoiada transmite-me segurança em relação ao futuro do hospital. Tenho perspetivas de crescimento que sozinha não teria porque estaria limitada em termos financeiros”.



Ana Perdigão com Carla Martins e Rui Ribeiro da Silva



REPORTAGEM

Trabalho em equipa

CAMVs que tenham potencial de crescimento é um dos critérios do OneVet Group na altura de seleccionar clínicas ou hospitais que gostaria que fizessem parte do grupo. "Temos uma base de dados e a partir daí identificamos as unidades que têm a melhor equipa e rentabilidade", revela Francisco Fonte. "Interessam-nos unidades que tenham, no geral, um potencial de crescimento, sobretudo ao nível da equipa". O trabalho em equipa é outra das bandeiras do OneVet Group. "Valorizamos unidades com equipas recetivas a apostar na sua formação, para darem mais aos seus pacientes, que

consigam trabalhar em equipa com outras clínicas e hospitais e que abracem o nosso espírito, que é o da partilha de conhecimentos".

"A formação dentro do grupo é uma realidade e está permanentemente a acontecer", corrobora Rui Ribeiro da Silva. E o facto de existirem várias áreas de trabalho dentro do OneVet faz com que "quem entre para o grupo possa crescer e especializar-se na área que gosta", completa Ana Perdigão.

Aumentar a equipa

Uma equipa bem formada, coesa e com os mesmos objetivos é meio caminho andado

para o sucesso de um CAMV. E depois de integrarem o OneVet Group muitas unidades viram-se na 'obrigação' de aumentar as suas equipas. "Desde que integrámos o grupo contratámos três pessoas", revela Ana Perdigão. Também Rui Ribeiro da Silva se viu na necessidade de aumentar o número de médicos veterinários na clínica devido "à rotação de horários, sendo que agora temos a mesma qualidade, mas com uma prestação de serviços alargada".

Carla Martins ainda não aumentou a equipa, mas espera fazê-lo em breve. "Estamos a pensar aumentar o quadro de pessoal porque notamos uma melhoria da funcionalida-

"Algumas das razões que me fizeram avançar com a decisão de integrar o projeto foram a possibilidade de poder crescer e sentir-me apoiada por não ser a única responsável, dado que sempre me preocupei com o que aconteceria ao hospital se me acontecesse alguma coisa", refere Ana Perdigão



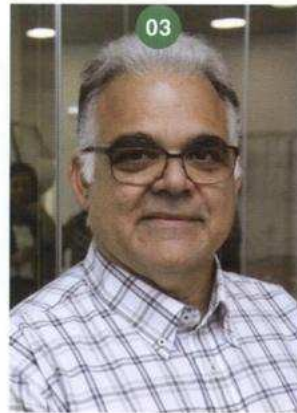
REPORTAGEM



1 - Carla Martins, diretora-clínica da Clínica Veterinária de Canidelo



2 - Ana Perdigão, diretora-clínica do Hospital Veterinário do Seixal



3 - Rui Ribeiro da Silva, diretor-clínico da Clínica Veterinária de Famalicão



4 - Francisco Fonte, administrador do OneVet Group

de dos serviços e um aumento do número de clientes". Por outras palavras, a clínica "conseguiu aumentar o seu leque de serviços, o que implica uma maior quantidade de pessoas para assegurarmos um bom atendimento". Já no Hospital Veterinário do Seixal, os benefícios mais 'imediatos' passaram pela contratação de mais pessoas. "Em breve vamos fazer obras de ampliação, a equipa pode fazer formação e tenho mais tempo para me dedicar à parte clínica, refere Ana Perdigão".

Ultrapassar dificuldades

Ainda assim, o período inicial após a integração no grupo pode não ser fácil. "Quando temos uma unidade a trabalhar com um sistema de informação e passa a trabalhar com outro pode haver problemas porque, por vezes, há uma resistência à mudança", alerta Francisco Fonte. Contudo, aquilo que o OneVet Group faz é "mostrar às unidades que com o sistema que usamos conseguimos trabalhar melhor, de uma maneira mais eficiente e com mais informação". Na Clínica Veterinária de Canidelo as primeiras semanas, após a integração, "foram de grande trabalho", mas com o passar do tempo "fomos incorporando as novas metodologias de trabalho, que vieram facilitar o dia-a-dia", corrobora Carla Martins. O apoio do OneVet Group durante o processo foi constante. Aliás, foi a dedicação que o grupo demonstrou desde início que levou a médica veterinária a tomar a decisão de integrar. A diretora-clínica refere que ao longo do processo de conversação "fui verificando as vantagens da adesão tanto para a clínica, como para os clientes e para os próprios colaboradores, mas aquilo que me levou a tomar a decisão final foi o empenho e a dedicação que o OneVet Group demonstrou desde o início".

Um apoio igualmente valorizado na Clínica Veterinária de Famalicão. "Ao longo de todo o processo sempre tivemos o apoio não só da administração, como do departamento de gestão", indica Rui Ribeiro da Silva. E atualmente, depois do período de adaptação, o tempo na sua clínica passou a estar de tal modo rentabilizado que "começamos a ter tempo para implementar um sistema em que todos os meses um dos médicos veterinários faz uma apresentação sobre um tema".

O ADN mantém-se

Apesar de todas as mudanças, a essência dos CAMVs continua igual. "Não alteramos o ADN das unidades que adquirimos", declara Francisco Fonte. "Tradicionalmente as unidades têm os seus valores, daí que aquilo que tentamos demonstrar são as vantagens de estarem integradas no grupo". De acordo com administrador, essas mais-valias passam por "terem meios de diagnóstico de uma forma mais facilitada e acesso a serviços, formação e tecnologias que provavelmente não teriam se estivessem 'sozinhos'", sublinha.

No entanto, Francisco Fonte salvaguarda que "a organização é fundamental e por isso o primeiro passo é trabalhar com o mesmo sistema de informação".

O facto de manterem o seu ADN e libertarem-se do peso da gestão é visto com bons olhos por parte dos CAMVs. "A autonomia é praticamente a mesma, sobretudo em termos clínicos porque somos nós que decidimos como trabalhamos", refere Ana Perdigão, acrescentando que "agora que estamos mais libertos da parte burocrática, como os pagamentos a fornecedores, poderemos dedicar-nos mais à parte da veterinária".

Para Carla Martins esta libertação dos processos administrativos também foi uma benesse: "houve adaptações, mas mantenho completa autonomia e desde que me libertei dos processos administrativos que tenho mais tempo para o atendimento ao cliente, ou seja, consigo focar-me num melhor atendimento aos animais que são os nossos clientes finais". E mesmo para aqueles veterinários que gostem de se dedicar à gestão, nada os impede de o continuar a fazer: "continuo a analisar os dados e fazer o controlo, mas depois do processamento da burocracia estamos livres", salienta Rui Ribeiro da Silva, acrescentando que "aquilo que queremos é rentabilizar ao máximo a nossa clínica e este pensamento mantém-se, só que integrado no grupo". Fala a voz de alguém que gere um CAMV há mais de 30 anos e daí afirmar que desde que integrou o OneVet Group que "não houve grande diferença em termos de controlo. A autonomia mantém-se, o que demonstra uma confiança do grupo na direção clínica". Carla Martins está contente com a integração e sublinha que os médicos veterinários antes de tomarem qualquer de-

cisão em relação a uma possível adesão "deveriam falar com colegas que já fizeram essa integração". A veterinária salvaguarda ainda que "mesmo não havendo adesão vão passar a conhecer melhor as suas clínicas"

Focos para 2015: Lisboa e Algarve

"Queremos consolidação setorial num setor que está muito distribuído", diz Francisco Fonte. "Queremos consolidar o setor investindo e profissionalizando-o, proporcionando inovação, sobretudo inovação tecnológica para conseguirmos tratar melhor os animais". O OneVet Group é um projeto ibérico que em Portugal quer "ter uma abrangência de norte a sul do país". Deste modo, a estratégia passa por "ter clínicas espalhadas pelo país e, em polos estratégicos, hospitais veterinários que concentrem aquilo que as clínicas não conseguem fazer", explica o administrador do OneVet Group, acrescentando que "não queremos esvaziar as clínicas, queremos que elas referenciem para os hospitais do grupo". Quanto a Espanha "estamos a ver unidades, mas neste momento a nossa prioridade é Portugal". Ainda de acordo com Francisco Fonte "estamos com algumas aquisições em curso na zona de Lisboa e Algarve, que são regiões onde nos interessa ter presença". Quanto ao resto do país "estamos bem no norte e no centro, sendo que no centro contamos já com três hospitais veterinários, Baixo Vouga, Coimbra e Clinício, e no norte temos o Hospital Veterinário do Porto". Em Lisboa, "onde está a grande concentração de pacientes e onde queremos investir, temos o Hospital Veterinário do Seixal e mais três unidades de média dimensão". Daí que Francisco Fonte saliente que "durante os restantes meses de 2014 e o ano de 2015 os grandes focos vão ser Lisboa e Algarve".

