

VetBizz Consulting: ao serviço do setor veterinário

Empresa faz consultoria de gestão estratégica em exclusivo a centros de atendimento médico-veterinários.

Criada em janeiro de 2012, a VetBizz Consulting surge com o objetivo de dar resposta às lacunas de gestão dos Centros de Atendimento Médico-Veterinários (CAMV). A gestão "não era vista como prioritária nos centros e hoje a VetBizz orgulha-se de ser o principal 'embaixador' da gestão veterinária em Portugal", afirma Dilen Ratanji, CEO da VetBizz Consulting. E prossegue: "A VetBizz Consulting é a primeira e única empresa no mercado a prestar serviços de consultoria de gestão estratégica em exclusivo a centros de atendimento médico-veterinários. Adicionalmente, desenvolveu e comercializa um software veterinário, de gestão clínica e faturação, que em apenas seis anos se tornou num dos líderes de mercado."

A aposta da VetBizz Consulting na gestão dos CAMV foi acertada, uma vez que

a evolução do setor veterinário no mercado nacional tem sido muito favorável na última década, "tendo crescido a uma taxa anual média de 10%, valendo neste momento mais de mil milhões de euros". Se se considerar apenas o volume de negócios dos CAMV, no ano de 2023 "ascende aos 340 milhões de euros". "Em pouco mais de uma década, assistiu-se à duplicação do número de centros veterinários no país e a tendência é de crescimento do volume de negócios neste setor nos próximos anos, eventualmente com taxas médias de crescimento estimadas entre 7% e 9%", antevê o responsável da VetBizz Consulting.

Potencial enorme no desenvolvimento de sinergias

Parceiro da VetBizz Consulting, e importante no êxito da operação, é a Unicre.



Dilen Ratanji conta que foi através do programa Fintech Innovation Lab, promovido pela Portugal Fintech, que surgiu "a oportunidade de conhecer a Unicre e a sua proposta de valor". "A parceria foi efetivamente impulsionada pela necessidade de melhorar os sistemas de pagamento nos centros veterinários, mas rapidamente identificámos um potencial enorme no desenvolvimento de várias sinergias entre a VetBizz e a Unicre", sublinha o CEO.

Setor carecia de soluções de pagamento pioneiras

Sobre a forma como esta parceria conseguiu impactar o negócio, Dilen Ratanji recorda que, recentemente, a Unicre esteve presente em dois eventos ligados ao setor veterinário, entre os quais o VetBizz Summit, organizado pela própria VetBizz Consulting, no qual teve a oportunidade de ter um primeiro contacto com vários decisores de centros veterinários. "O interesse manifestado por estes nas soluções da Unicre excedeu as nossas expectativas e temos neste momento dezenas de leads por explorar", garante e continua: "Esta manifestação de interesse é a prova de que o setor veterinário carecia de soluções de pagamento pioneiras, como é o caso do Soft POS, Parcela Já ou o Link to Pay, com o selo de qualidade da Reduniq. Estarmos aliados ao líder de mercado em soluções de aceitação de pagamentos credibiliza ainda mais a parceria firmada."



A VetBizz Consulting desenvolveu e comercializa um software veterinário, de gestão clínica e faturação, que em apenas seis anos se tornou num dos líderes de mercado.

Em pouco mais de uma década, assistiu-se à duplicação do número de centros veterinários no país e a tendência é de crescimento do volume de negócios neste setor nos próximos anos, eventualmente com taxas médias de crescimento estimadas entre 7% e 9%.



DILEN RATANJI
CEO da VetBizz Consulting

