

Intervista con Chiara, Andrea, Giada e i medici della Clinica Veterinaria Cavaria

Clinica Veterinaria Cavaria -Gallarate

Cosa facevate prima di avviare l'attività? Che studi avete fatto?

Io e i miei colleghi lavoravamo già tutti insieme, come partite IVA, in una struttura veterinaria, di proprietà di terzi, in provincia di Varese.

Dopo un paio di anni, a seguito di una serie di incomprensioni legate alla gestione della struttura, abbiamo deciso di interrompere la nostra collaborazione.

Dopo un iniziale periodo dove abbiamo collaborato tutti presso altre strutture ,ognuno seguendo i propri campi di interesse (comportamentalista, dermatologo, ortopedico, chirurgo) abbiamo visto che non era facile adattarsi alle modalità di lavoro ed ai protocolli adottati nelle diverse strutture e, dato che ci eravamo sempre trovati bene a lavorare insieme, abbiamo deciso di non disperdere un capitale lavorativo comune: creare delle sinergie e condividere valori e modalità di lavoro non è semplice.

Quando e ha deciso di iniziare l'attività imprenditoriale?

Data la nostra insoddisfazione, la scelta di avviare una nostra attività è stata in qualche modo una scelta obbligata, anche se dettata da una certa dose di incoscienza. Le nostre situazioni personali e familiari richiedevano infatti un reddito per sostenerci ma le condizioni di lavoro alternative erano insostenibili.

Quando abbiamo deciso alla fine di provare ad investire in una nuova attività nostra siamo stati fortunati, abbiamo trovato uno spazio adeguato a Cavaria, in una posizione molto centrale, e, grazie ad un architetto e ad un'impresa molto veloci, siamo riusciti nell'arco di tre mesi ad aprire: abbiamo fatto i lavori in estate ed abbiamo inaugurato il 7 ottobre di quest'anno.

Abbiamo fatto due conti e abbiamo visto che avremmo potuto farcela, in fase iniziale, almeno a coprire le spese ordinarie. In realtà, soprattutto in fase di avvio di un'attività si cerca di navigare con criterio ma si naviga anche un po' a vista, si fa un piano industriale, si cerca di prevedere tutti i costi ma non sempre si riesce a contemplare tutto quello a cui si va incontro. Noi abbiamo dovuto sistemare i locali, richiedere tutta una serie di autorizzazioni, acquistare macchinari scientifici, che tra l'altro sono molto costosi.

In zona non ci sono colleghi vicini, siamo in una condizione di poter costruire sinergie con colleghi più lontani ma senza concorrenza estrema ed attriti.

In qualche modo inoltre diamo anche lustro ad una cittadina come Cavaria, che prima non aveva questo tipo di servizio, a differenza di molti paesi circostanti. Un centro medico è una cosa bella, tanto che siamo stati visti subito in modo positivo dalla cittadinanza: addirittura la settimana dopo la nostra apertura c'è stata una festa in piazza con le diverse attività cittadine e noi siamo stati subito invitati a partecipare. Anche in comune sono sempre stati tutti molto gentili.

Avete richiesto finanziamenti?

Per i macchinari abbiamo chiesto un leasing, non abbiamo dovuto fornire garanzie perché ci siamo rivolti ad una società di leasing che lavora specificamente con i veterinari, i tassi non sono per niente bassi ma l'accesso è semplice. D'altro canto sono leasing non lunghissimi, loro sono tutelati eventualmente dalla possibilità di rivendere facilmente i macchinari usati, c'è un ottimo mercato dell'usato.

Alcuni di noi comunque lavoravano già da 10-12 anni, avevamo qualche risorsa, abbiamo potuto chiedere qualche prestito, qualcuno anche ai parenti... Non è facile trovare i soldi per avviare l'attività .

Comunque siamo riusciti a mettere insieme un capitale sociale iniziale, la nostra, essendo una società particolare, cioè una società tra professionisti, è molto più leggera in termini di gestione, non occorre iscriversi alla Camera di Commercio, non occorre presentare un bilancio.

Cosa avete fatto per farvi conoscere dalla clientela?

Siccome la nostra professione è sottoposta a rigide regole dettate dal codice deontologico e sotto la supervisione dell'Ordine dei medici veterinari, abbiamo preferito evitare i normali canali di comunicazione e pubblicità, concentrandoci maggiormente sull'utilizzo di passaparola, social network e siti internet.

In ambito medico, secondo la nostra esperienza ed i nostri valori, un po' di pubblicità è fondamentale, sui social network, attraverso un sito internet, il posizionamento su Google, banner pubblicitari, però con informazioni prettamente scientifiche, legate ai servizi che offriamo, ma quello che funziona e conta veramente è il passa parola. Adesso stiamo valutando se fare anche qualche volantino, per raggiungere anche le persone più anziane, che hanno meno dimestichezza con internet. Comunque noi piacciamo, e questo porta ad una crescita esponenziale, come una diga che si rompe...

Quali sono state le maggiori difficoltà iniziali?

Innanzitutto l'investimento economico nei locali e nelle attrezzature, poi le autorizzazioni ed i controlli: abbiamo dovuto verificare la possibilità di aprire il nostro tipo di attività nel condominio in cui si trovano i locali e richiedere l'autorizzazione comunale, inoltre siamo sottoposti ai controlli sanitari dell'Azienda Sanitaria e a quelli dell'Ordine dei veterinari, soprattutto quest'ultimo per quanto concerne le forme di pubblicità e di comunicazione verso l'esterno.

Noi avevamo già qualche esperienza e competenza rispetto a questi aspetti burocratici, in ogni caso sia l'ordine che il civit (un network di strutture veterinarie) ci hanno fornito un supporto in questa fase sebbene non sia stato facile entrare in questa network, perché occorre rispettare standard qualitativi elevati, che richiedono ulteriori sforzi.

La gestione quotidiana poi, adesso che abbiamo avviato, in tutti i suoi vari aspetti, dalla fatturazione, alla gestione dei clienti e dei fornitori alla valutazione dei costi, non è semplice. Fino a che non si è dentro, direttamente è difficile capire bene, prendere le misure. Penso che in ogni caso sia necessario buttarsi e accettare di navigare a vista...

Come sta andando? Quali sono i criteri che vi siete dati per valutare l'andamento dell'attività?

In questo mese e mezzo di apertura ci siamo resi conto che i risultati sono molto positivi, oltre le nostre aspettative, ci siamo resi conto che oltre a pagarci le spese correnti stiamo riuscendo a pagare anche altre spese pregresse.

Da un lato c'è la soddisfazione rispetto a questi primissimi risultati economici, dall'altro c'è la soddisfazione di un ambiente lavorativo che finalmente è adeguato e coerente con le nostre esigenze ed i nostri valori. Ovviamente non è semplice, decidere in autonomia, dovendo mettere insieme diverse teste a volte è complesso, è naturale, ognuno ha le proprie paure, le proprie ansie, i propri desideri, bisogna cercare di mischiarle. Ci stiamo riuscendo, questo ci fa molto piacere.

Al momento non ci stiamo dando uno stipendio, dobbiamo però essere in grado con l'inizio dell'anno nuovo di pagarci qualcosa, anche solo come rimborso spese

I veterinari non diventano ricchi in genere, ma lavorando bene si riesce a vivere tranquilli, anche se forse il reddito non è commisurato all'impegno ed alla fatica, anche in termini di reperibilità e gestione delle emergenze. Nel lavoro veterinario c'è inoltre una dicotomia nella relazione tra il paziente ed il cliente che può essere o meno in grado di pagare le cure necessarie.... Spesso ci si trova ad effettuare trattamenti senza avere certezza di essere pagati, il nostro obiettivo è la cura, abbiamo a che fare con la malattia e la sofferenza degli animali...

Che consigli daresti ad una persona che vorrebbe avviare un'attività? Ci sono delle caratteristiche, dei prerequisiti per fare l'imprenditore?

Prima di tutto cercare di capire quale può essere la necessità del territorio, a volte si provano delle attività che però non servono, perché piacciono a chi le apre ma senza che a questo corrisponda un'esigenza. Questo deve trovare una corrispondenza con una passione, che deve essere coltivata e adeguatamente formata in modo serio e professionale.

Se si valuta che l'esigenza del territorio corrisponde alla propria passione, è bene partire, con un po' di incoscienza e spirito di sacrificio, disponibilità a lavorare duramente e ad impegnarsi. Bisogna essere in grado di attivarsi e gestirsi in autonomia, essere proattivi.

È importante però trovare le persone giuste con cui farlo, sia per il lavoro, che per i soldi, che per la gestione delle paure e delle ansie. È importante condividere i valori fondamentali, anche se poi nella gestione giornaliera ci si confronta, anche apertamente ma è importante condividere i valori di base della vita e del lavoro.