Podologia *made in* Satin

Izabella Piotrowska uważa się za pracoholika, dlatego tak trudno było jej się na początku przyzwyczaić, że córka Ewa kończy pracę o 17 i zamyka za sobą drzwi firmy. – No, ale jak to? – pytała. Po pewnym czasie przyznała jednak, że tak powinno być. Od 6 lat prowadzą razem firmę Satin, która specjalizuje się w podologii

Podologia to dziedzina medycyny zajmująca się diagnozowaniem i leczeniem chorób stóp oraz pielęgnacją tzw. stopy problemowej. Gdy w 2006 r. powstała firma Satin, w Polsce o podologii nikt jeszcze nie słyszał. Nie było tego typu usług. Pomysł zrodził się po przypadkowym spotkaniu z podologami niemieckimi. Izabelli Piotrowskiej, która od zawsze była zainteresowana medycyną, spodobało się traktowanie zawodu podologa jako zawodu medycznego. Postanowiła tę ideę zaszczepić na gruncie polskim. Było to o tyle trudne, że w powszechnej świadomości pokutuje przekonanie, że podologia to taki lepszy pedicure – dział kosmetologii, a nie medycyny.

Od początku celem firmy było nadanie zawodowi podologa odpowiedniej rangi

Problemy na starcie

Był pomysł, była idea, ale brakowało pracowników. – W tym czasie w ogóle nie było na rynku ludzi przygotowanych do tego typu pracy. Szkolenia odbywały się w Niemczech i stamtąd zapożyczyliśmy pierwsze metody. Później analizowaliśmy i selekcjonowaliśmy dostępną wiedzę, rozpoczęliśmy współpracę z polskimi lekarzami i tak powoli odkrywaliśmy tajniki podologii – opowiada Izabella Piotrowska. Na początku w gabinecie Satin podologią zajmowały się kosmetyczki, ale – jak się okazało – nie był to dobry wybór. Ponieważ nie było pracowników z odpowiednimi kompetencjami, trzeba ich było wykształcić. Satin wypracował autorski system szkoleń, w którym pracownik osiąga kolejne stopnie i poziomy nauczania. Na pewnym etapie edukacji otrzymuje kwalifikacje umożliwiające szkolenie kolejnych pracowników.

Miniuniwersytet

Kompleksowe przygotowanie kursów wymagało usystematyzowania dostępnej wiedzy, tak aby przekazać kluczowe informacje. – Musieliśmy stworzyć taki mały, przyspieszony uniwersytet – mówi Ewa Piotrowska. Oprócz wiedzy czysto teoretycznej, uczestnicy szkoleń mają warsztaty praktyczne. – Pracownicy mają ściśle wytyczoną ścieżkę kariery, która wymaga ciągłego podnoszenia kwalifikacji, ciągłego rozwoju. Przy przyjmowaniu do pracy najbardziej zwracamy uwagę na to, czy taka osoba chce się rozwijać. Jeśli nie, to bardzo szybko kończymy współpracę – mówi Ewa Piotrowska.

Od początku celem firmy było nadanie zawodowi podologa odpowiedniej rangi. Właścicielki wiele czasu i energii poświęciły na dotarcie do lekarzy i uświadomienie im, że nie jest to zawód pomocniczy, dział kosmetologii, lecz zawód medyczny, a podolog może i powinien być dla lekarza partnerem do dyskusji. Na początku trudno było do tego przekonać lekarzy, oddźwięk był prawie zerowy, niektórzy uważali, że to absurdalny wymysł. Szerzenie wiedzy wśród lekarzy, a przede wszystkim skuteczność leczenia wszelkiego rodzaju chorób stóp przyniosły w końcu efekty. Po 6 latach działania Satinu lekarze zaczynają dostrzegać sens podologii. – I to jest absolutny sukces, staliśmy się dla nich partnerem do dyskusji, a nasze usługi są przez nich zalecane pacjentom – mówi Ewa Piotrowska.

Satin bierze udział w tworzeniu specjalistycznej przychodni stopy cukrzycowej, gdzie wybitni specjaliści (diabetolodzy, chirurdzy, rehabilitanci oraz grupa podologów z Satin) umożliwią diabetykom uzyskanie kom-

pleksowej pomocy w jednym miejscu. Przychodnia Lekarsko-Podologiczna PODOS rozpocznie przyjmowanie pacjentów już jesienią tego roku.

Obszary działania

Oprócz gabinetu podologicznego Satin prowadzi sprzedaż produktów do gabinetów, które zajmują się pedicure'em specjalistycznym. Podologia, którą uprawia Satin, łączy w sobie doświadczenia kilku krajów. Mimo że inspiracją do zajęcia się tą dziedziną byli Niemcy, to definicja i praktyka podologiczna wypracowane przez Satin obejmują większe obszary. W Niemczech podologia zajmuje się głównie diabetykami, problemem stopy cukrzycowej oraz podstawowymi zabiegami na stopie problemowej. Właścicielki Satinu do niemieckiej koncepcji dodały praktykę francuską, charakteryzującą się tym, że podolog zajmuje się wykonywaniem wkładek ortopedycznych i praktycznie nie ma bezpośredniego kontaktu ze stopą cukrzycową. Podobnie jest w Wielkiej Brytanii. – Gdy jedziemy do niemieckich firm zajmujących się podologią, to ich przedstawiciele są zdziwieni, że robimy także wkładki ortopedyczne – opowiada Izabella Piotrowska. – Z kolei w Wielkiej Brytanii, gdzie zajmują się ortopedią, dziwią się, że podolog mógłby zakładać klamry i obsługiwać diabetyka – kontynuuje Izabella Piotrowska. Sumowanie różnych doświadczeń wymusza konieczność rozszerzenia kompetencji podologa, ale dzięki temu pole działania Satinu w przyszłości będzie coraz większe.

Właścicielki firmy Satin: Ewa Piotrowska (z lewej) i Izabella Piotrowska

Plusy i minusy rodzinnego biznesu

W Satinie jako podolog pracuje także syn Izabelli Piotrowskiej, ale to ona wspólnie z córką zarządza firmą. Dewiza Izabelli Piotrowskiej brzmi: „ten, kto chce zarządzać firmą, musi wiedzieć coś o wszystkim i wszystko o czymś", czyli właściciel nie może poprzestać jedynie na układaniu strategii firmy, ale musi znać wszystko to, czego wymaga od swoich pracowników. W stosowaniu się do tej maksymy jest bardzo konsekwentna. Córkę Ewę, która w chwili powstania Satinu miała 19 lat, przeciągnęła przez wszystkie stanowiska w firmie, poczynając od pracy w recepcji. Obecnie są partnerkami w biznesie, co nie zawsze jest łatwe, ponieważ obie panie to kobiety z charakterem. Nauczyły się jednak zostawiać sprawy związane z pracą w firmie, choć – jak przyznają – było to trudne. W przeciwnym razie nie tylko życie rodzinne może lec w gruzach, ale także zawodowe. Na pytanie o jasne i ciemne strony prowadzenia rodzinnego biznesu Izabella Piotrowska odpowiada: – Niewątpliwym plusem jest to, że mamy do siebie kompletne zaufanie, co rzadko się zdarza we współpracy z obcym człowiekiem. A minusy... – przechodzi do kolejnego pytania. – Nie masz więcej plusów? – zaczepnie pyta córka. – A co jeszcze? – pyta Izabella Piotrowska. – No, że masz komu przekazać wiedzę, doświadczenie, firmę – śmieje się Ewa.

Jaki jest ich przepis na sukces? Jasne określenie celów, konsekwentne trzymanie się ich i niezrażanie się przeciwnościami. – Zwykła recepta – śmieje się Izabella Piotrowska. Miarą ich sukcesu są wpisy pacjentów w księdze pamiątkowej. Jeden z nich, sporządzony przez kilkuletniego chłopca, brzmi: „Satin rządzi i nogi ci nie utnie!".

Satin

Zdjęcia: Roch Michnikowski