

Borginsole Podologisch Centrum en functionele zolen

“Veel klanten zijn BOOS... omdat we hen geen zolen willen aanmeten”

Zeg vooral niet ‘steunzolen’ tegen de functionele 3D-Borginsoles waarmee Paul Borgions en Gratiënné Sioncke hun klanten beter laten lopen, via een snel groeiend netwerk van podologiepraktijken. Bij Borginsole koppelen ze een gespecialiseerde gezondheidszorg aan de productie van een innovatief, zelf ontwikkeld product. Meer dan genoeg troeven om door UNIZO te worden uitgeroepen als KMO Laureaat voor Vlaams-Brabant en Brussel 2012-2013.

TEKST: HERMAN VAN WAES • FOTO'S: JURGEN DOOM EN PETER DE SCHRYVER

WIE IS...

BORGINSOLE?

- Zaakvoerders en echtgenoten: Paul Borgions en Gratiënné Sioncke
- Podologisch Centrum en producent 3D functionele zolen
- Opgericht 5 jaar geleden
- Omzetcijfer 2010: 644.356,97 euro
- Winnaars KMO Laureaat voor Vlaams-Brabant en Brussel 2012-2013.

Bezoekers aan het podologisch centrum van Paul Borgions in Rotselaar nemen plaats op blauwe tribunestoeltjes in de wacht-ruimte die oogt als een dug-out op een sportveld. Ze moeten al hun schoenen van thuis meebrengen en kunnen die terwijl ze wachten alvast vergelijken met een rek waar ‘foute’ en ‘goeie’ schoenen staan uitgestald. Op een flatscreen kunnen ze er educatieve filmpjes bekijken om hen tot betere voornemens aangaande hun schoengedrag aan te zetten. Maar wie zich absoluut wil blijven voortbewegen op foute Louboutins of Crocs heeft hier weinig te zoeken. Paul Borgions: “Zoals Goedeke Liekens, die voor haar magazine wilde testen of ze met onze zolen van haar rugklachten kon afkomen. Verder dan het intakegesprek zijn we niet geraakt, omdat ze die hoge hakken van haar lief niet achterwege mocht laten. We hebben haar gezegd: dan moet je bij Dafalgan of Brufen zijn, maar niet bij Borginsole.”

Voor topsporters daarentegen is een correct voetenwerk van primordiaal belang. In de praktijkruimte waar via een loopband en andere zelf ontworpen meetinstrumenten het looppatroon

nauwkeurig op pc in kaart wordt gebracht hangen gehandteerde truitjes van topvoetballers, die weten dat ze voor ‘intelligent footwork’ Bij Borginsole moeten zijn. “Sommige zijn echte ambassadeurs van ons bedrijf geworden. Zelfs als ze al lang in het buitenland spelen of trainen komen ze nog naar hier of sturen ze andere spelers naar ons toe”. Niet omdat Paul Borgions de enige goeie podoloog zou zijn, wél omdat uit zijn praktijk vijf jaar geleden een uniek bedrijf ontstond, met een uniek product dat in snel tempo een begrip werd in binnen- en buitenland.

Van gips naar 3D-printing

Podologen analyseren het bewegingsstelsel om na te gaan in welke mate een foutief looppatroon de oorzaak is van stoornissen zoals nek- of rugklachten, en hoe daaraan kan verholpen worden. Bedoeling is via sturing van de voet heel dat bewegingsapparaat weer in balans te brengen. In veel gevallen is dat mogelijk via een functionele zool, niet te verwarren met de bekende steunzolen die de voet enkel ondersteunen.

Gratiënné Sioncke: “Je kan wel >>>

PAUL BORGIONS EN GRATIENNE
SIONCKE: "HET IS GEEN
SCHANDE DAT MENSEN IN DE
GEZONDHEIDSZORG OOK AAN DE
KOST KUNNEN KOMEN ÉN MET
DAT INKOMEN BLIJVEN
INVESTEREN IN BETERE
KWALITEIT VOOR HUN
CLIËNTEN."





◀ ▶ Via een loopband en andere meetinstrumenten wordt het looppatroon nauwkeurig op pc in kaart gebracht. Aan de muur de truitjes van tevreden topsporters.

>>>

stellen dat de wetenschap ons samen heeft gebracht, toen we elkaar leerden kennen als lesgevers aan de Artevelde Hogeschool: Paul als lesgever aan de opleiding Bachelor in de podologie, ikzelf als docente vroedkunde, wat eigenlijk mijn basisopleiding is. Terwijl hij zijn praktijk runde deed ik aan de Vlerick Business school onderzoek naar de optimalisatie van het management in ziekenhuizen en rusthuizen via outsourcing. Toen ik mijn presentatie over "Strategic Outsourcing in Healthcare" gaf op een congres in Wellington, New-Zeeland, waar we samen naartoe trokken, kwamen we tot het besef dat het ontbreken van outsourcing eigenlijk ook hét probleem was waar Paul in zijn groeiende praktijk mee zat."

Paul Borgions: "De meeste podologen maken hun functionele zolen nog altijd zelf in gips, een omslachtige en tijdrovende bedoening. Je kan je toch ook niet voorstellen dat oogartsen zelf nog hun brillen zouden maken? Ik was maar de helft van de week bezig met cliënten, de rest van de tijd stond ik zolen te maken, dag en nacht, elk weekend in de gipskamer en het labo. Op congressen in het buitenland merkte ik dat ze dat zolen maken overal uitbesteden aan specifieke bedrijven. Waarom zouden wij dat hier ook niet kunnen?"

Gratienne: "Met Pauls praktijk- en onderzoekservaring en mijn kennis van managementtechnieken voelden we ons genoeg gewapend om vijf jaar geleden Borginsole op te starten. Maar we wilden geen ouwerwets gipslabo wor-

den, wél innovatief ontwerpen en ontwikkelen in 3D. Dus zijn we de benodigde componenten op de markt gaan zoeken: een 3D-scanner, een afdruk-systeem, software op maat... want dat bestond allemaal niet. Bovendien kwamen we tot een uniek procédé waardoor we de voor- en achtervoet volgens hun eigen individuele assen tegenover mekaar konden doen bewegen. Met deze techniek konden we dan op een uitzonderlijke manier gans de beweging van voet, knie en heup gaan bijsturen op verschillende momenten van de gang-syclus. Dat hebben we gepatenteerd en sindsdien is het steil bergop gegaan. Zo'n patent behalen betekende wel

"Het gaat ons niet om de grootste zolenmaker te worden, wél mensen van hun klachten af te helpen."

onder begeleiding van een gespecialiseerd bureau een jaar lang intensief met een dossier bezig zijn, maar we liepen een foutloos parcours. En voor de toekomst ziet het er goed uit, nu het Europees octrooi er eindelijk door is gekomen. Dat bespaart ons de moeite en kosten om voor elk land afzonderlijk een patent te nemen, want het is al duur genoeg."

Klanten opleiden

Paul Borgions: "Borginsole bedient nu over heel België al een vijftigtal podologiepraktijken, zowat een vijfde van de markt. Als ze kennis maken met ons systeem is de rekening snel gemaakt: in

de plaats van zelf met gips te blijven aanmodderen kunnen ze via het uitbesteden aan Borginsole betere kwaliteit leveren, ruimte besparen - geen vuil en lawaaiërig labo -, meer tijd steken in hun patiënten en in onderzoek, hun markt uitbreiden. Kortom, wij bieden ze de kans om een veel rendabeler praktijk uit te baten, op voorwaarde dat ze in ons verhaal willen meegaan en investeren in opleiding en in een 3D-digitiser. Want voor de meesten is het een hele stap. In de enige Bachelor-opleiding podologie in Vlaanderen - onze oudste zoon is er ook mee gestart - leren ze nog altijd gipsen zolen maken, onze technologie zit nog niet in die opleiding. We moeten dus al onze klanten, de podologen, leren afdrukken maken met ons scansysteem, wat we tot nu toe vaak ter plaatse moeten gaan uitleggen, installeren, depanneren. Dat is tijdrovend, maar wel een

manier om een sterke klantenbinding en vertrouwen te ontwikkelen."

De Borginsole-podologen sturen de ingescande voetafdrukken, vergezeld van de technische fiche met alle parameters van de dynamische analyse door naar het Borginsole-labo, waar een 'designersteam' klaar zit om de 3D scans te transformeren naar een digitale zool op maat. De echte zolen worden vervolgens gefreesd uit blokken EVA-materieel (Ethyl Vinyl Acetaat), geleverd in diverse hardheden en kleuren (vooral voor kinderen is er voor elk wat wils). Vandaag besteld, kan morgen al geleverd worden.

Gratienne: "Ook wat de productie

betreft was het probleem dat er natuurlijk geen enkele opleiding voor bestond en alles dus hier moest aangeleerd worden. Zo werken twee van onze drie podologen naast hun spreekuren ook als designer. Ook in mijn nichtje Melissa vonden we een getalenteerd designer, zo blijven we echt een familiebedrijf. Voorlopig is één technisch medewerker genoeg om de productie van vier CNC machines gaande te houden, maar we streven naar een nog grotere efficiëntie. We hebben samen met drie partners via een IWT-project een geïntegreerd 3D Digitizer- en afdruksysteem met een eigen database ontwikkeld, waardoor we alle technologie ook in eigen beheer hebben. We beschikken ondertussen ook al over twee unieke multifrees CNC machines, die automatisch dag en nacht blijven draaien, al blijft elke zool natuurlijk individueel maatwerk. Een volgende stap wordt uitbreiden naar Nederland, vanwaar we heel wat aanvragen krijgen. De knowhow zouden we voorlopig wel graag hier houden. Dus gaan we ons bedrijfsgebouw, dat amper drie jaar oud is, dit voorjaar uitbreiden met boven extra ruimte voor designers en opleidingssessies.”

Foot-Risk-Finder

Hoewel ze bij Borginsole kiezen voor een gecontroleerde groei en ze daar het voorbije jaar geen bijzondere inspanning voor deden, ging het zakencijfer toch weer met 40% de hoogte in. Grattienne: “We groeiden van één kabinet naar drie, met bezoeken vaak van 8u ‘s morgens tot 21u30 ‘s avonds. De grotere bekendheid van het beroep - ook in de media en via internet - speelt zeker een rol. Belangrijke doelgroepen zijn topsporters en kinderen, vaak voor een preventieve screening. Osteopaten, kinesitherapeuten, huisartsen en sportartsen zijn daarbij onze belangrijkste doorverwijzers. We delen daar ook onze eigen zelf ontworpen meettoestellen uit, zoals de ‘Foot-Risk-Finder’, een eenvoudig hulpmiddel om te beoordelen wie in aanmerking komt om door een podoloog gezien te worden.” Hoewel er dus duidelijk meer mensen te rade gaan bij podologen blijft hun

statuut toch een heikel punt. Paul Borgions: “Wij zijn nog steeds niet erkend als paramedisch beroep, en ook onze beroepstitel is nog niet beschermd, iedereen mag zich dus podoloog noemen. Een echte Bachelor of master in de podologie heeft wél een RIZIV-nummer, maar voor vrijwel geen enkele behandeling komt het RIZIV tussen. Dat schept grote verwarring bij patiënten die zich afvragen waarom bijvoorbeeld steunzolen van orthopedisten dan wél worden terugbetaald en podologische functionele zolen zoals Borginsoles niet. Zelfs de ziekenfondsen blijken vaak slecht ingelicht. In principe is dus elke podoloog vrij zijn prijzen te bepalen, al geven we wel een adviesprijs voor zolen. En al is het zeker voor ouders met enkele kinderen in behandeling geen goedkope zaak, we zien onze wachttijden steeds langer worden, crisistijd of niet. De tevredenheid van de klanten in het algemeen kunnen we niet exact meten, maar een indicator voor onze eigen praktijk is toch dat ruim 80% na een jaar opnieuw op de afgesproken controle verschijnt en er dus wellicht wel baat bij heeft,

‘Koop nooit lelijke schoenen’

Paul: “Ook in topsportmilieus is er een groeiende bewustwording, hoewel we niet graag te koop lopen met de BV-sporters die hier over de vloer komen. We mogen Jelle Vossen en Wesley Sonck in onze publiciteit gebruiken, we screenen jaarlijks een vijftigtal spelers bij KRC Genk en we sponsoren ook hun jeugdopleiding. Ook motorcrossers, lopers, basketballers... zijn erg gediend met onze zolen.” “Let wel, het gaat er ons niet om de grootste zolenmaker te worden, Bij ons komt het er op aan hoe iemand met klachten door een fout looppatroon zo goed mogelijk kan geholpen worden, en dat is niet noodzakelijk door een zool voor te schrijven. Hier gaan heel wat patiënten boos buiten net omdat we voor hen geen zool willen maken. Omdat ik hen bijvoorbeeld eerst raad om voor degelijke schoenen te kiezen. Ik voeg er dan telkens aan toe: ‘Beloof me dat je nooit lelijke schoenen

gaat kopen, omdat die gezonder zouden zijn.’ Er is immers genoeg keuze in modieuze én goede functionele schoenen. Maar dat moeten de schoenwinkeliers ook weten en zo zijn er die hier met gans hun verkoopteam les komen volgen. Natuurlijk zullen die altijd hoge hakken en smalle tippen blijven verko-



De wachtzaal bij Borginsole oogt als een dug-out in een sportstadion.

pen.. Een goeie zool voorschrijven is maar één aspect, dat moet passen in een netwerk van schoenhandelaars, osteopaten en andere zorgverstrekkers die het beste met hun cliënt voor hebben en waar wij naar kunnen doorverwijzen.”

Grattienne: “Het is geen eenvoudige opdracht om binnen die gezondheidszorg, - het helpen van mensen, hoe zeemzoeterig dat ook klinkt - een gezond commercieel bedrijf uit te bouwen.”

Paul: “Als ik voor een uur onderzoek 55 euro vraag, is dat minder dan iemand die mijn wasmachine komt repareren. Gewoon door te luisteren, door genoeg tijd te nemen leer ik al heel veel over die patiënt. Maar wij zijn uiteraard geen vzw. Het is geen schande dat mensen in de gezondheidszorg ook aan de kost kunnen komen én met dat inkomen een marge hebben om te blijven investeren in kennis en apparatuur om betere kwaliteit voor de cliënten te kunnen aanbieden.” ■ ■ ■



www.borginsole.com