

宁波名医 跳离体制 打造本土首家 眼科连锁品牌

他是第一个给老虎做眼科手术的人,他做的白内障手术量在全国排名前三位,他担任过“宁波光明眼病医院院长、市第二医院、市第一医院眼病中心主任、市医学会眼科分会主委”等重要职位。然而,他却选择了从公立医院辞职。以创始人的身份在宁波创建了博视眼科连锁,分别在慈溪、象山、北仑设有眼科医院,宁海和海曙的连锁医院也即将正式营业。

他就是博视眼科的创始人——俞存。他说要把连锁扩张的版图开到全国。



大牌医生的创业路比想象更坎坷

这两天,俞存基本都在位于海曙区环城西路北段的博视眼科里转悠,除了开业前的准备工作之外,他还会有半天的门诊。虽然仍处于试营业阶段,但已经陆陆续续有病患找上了门。

这里曾是一家酒店,酒店的房间隔壁和病房相似,改造起来比较合适。在俞存的计划里,海曙这家连锁医院要打造成“旗舰店”,所以规模也相对要大一些,面积在5000平方米左右,市级眼科医院是它的竞争目标。打造这家医院时,俞存已经很顺手了。可在这之前吃的苦头,只有他自己知晓。

三年前,第一家博视眼科医院在慈溪开业,由原先的一处娱乐场所改建。交通便捷,位于主干道上。但是,想象容易做起来难。开办一间医院涉及很多环节,医疗机构设置申请、执业许可证、环境评估、消防审批、周围可行性报告……过程中的每一步都要亲历亲为。

风风火火选好地址、做规划,俞存却被当头泼了一盆冷水:辖区卫生部门告诉他,当地已经八年没有批过

民营医院了,尤其是被臭名昭著的无良医疗机构搅和过后。说得通俗一点,就像管理卖菜的,大型正规的菜市场好管,流动摊贩不好管,所以干脆“一刀切”。

探路者的脚步太快,经常要走在政策空白、操作生疏的天地里。当俞存交了房租定金拿着图纸去找消防审批时,又被告知目前的格局根本行不通,需要大改,所花的精力和财力都快赶上新建一栋楼了。

吸取了上次的教训之后,在接下来的新医院选址时,俞存都会先将候选房屋的图纸交由相关部门审批,通过了一道道的关卡再敲定。为此,他在宁海转了整整一年,选了20个地方后才有了即将问世的宁海眼科医院。

“这两年,我本来急急躁躁的性子也早就被磨平了。什么叫做人力资源,什么叫做财务,什么叫做发展规划,什么叫做投资,什么叫做股权?只有做了这件事,你才发现原来很多东西都不懂。但现在,至少我能看懂报表了。”

与眼科“巨人”爱尔的交集

博视眼科并非俞存离开体制后的首次创业,此前他在中山西路上的另一家民营眼科医院出任院长,行政和业务都归他管。

那家医院由宁波本土一家大财团投资,数目不小。除了为老百姓提供更广泛的医疗资源,追求经济利益也是投资方的重要目标。不过,站在医者的角度出发,就会在具体操作过程中与投资者的利益相悖。“三观不合”,导致最终分道扬镳。

下一步要怎么做?俞存并不迷茫。作为市里的专家,俞存时常下到县市区解决疑难杂症。他发现,县级医院的眼科都属于小科,设备、人才各方面力量都很薄弱,远远不能满足病患的需求。而不算严重的眼部疾病,老百姓还是选择在当地就医,去一趟宁波市里毕竟还是不太方便,尤其是老人和小孩。在县市区开设眼科专科医院,就这样一步步被实现。

脱胎换骨面临更大的挑战

迅速攻城略地,抢占市场似乎是大部分企业无法摆脱的宿命,首当其冲的是医疗风险。医疗行业属于高风险行业,光鲜亮丽的财务报表背后,医疗管控风险是难以想象的。伴随着业务规模的扩张,如何做到更好地规避风险?

俞存坦言,即使在公立医院,医疗风险也不可避免。作为民营医院,从长远看,一旦发生医疗事故将会给品牌影响力造成的负面效应更是无法用金钱来衡量。作为品牌连锁企业,当某一个地方的博视眼科品牌出现危机时,其负面“多米诺骨牌”很可能波及其他连锁医院的业绩。

“我只能不断将要求提高,将医疗安全摆在首位。如果病人身体有其他基础疾病、手术存在一定风险,那我更加推荐公立医院,毕竟那里对全身疾病的把控更加全面和专业。如果病人坚持,那么我也会利用我的医疗资源为病人‘保驾护航’”。

这种连锁模式不禁让人联想到目前全国最大的眼科连锁—爱尔眼科,早在20年前,俞存就与爱尔眼科的创始人陈邦打过交道。

1997年5月,陈邦从国外买了眼科医疗设备并引进技术,与长沙市第三人民医院合作,成立了白内障治疗中心。而当时国内会操作白内障超声乳化手术的医生不超过10人,俞存就是其中之一。经过上海一位同行的牵线搭桥,俞存被邀请前往长沙动手术。

“那天长沙下暴雨,飞机一直降落不了。落地时由于积水严重,陈邦是开着一辆拖拉机进来接我的,出去后才换上小轿车,所以印象特别深刻。”

陈邦这位不懂眼科技术的“外行人”凭借开眼科医院登陆创业板富豪榜的故事,也激励着俞存的创业之心:“他都能做,为什么我不行?我是真想做点事,不想现在就能看见自己十年、二十年后的样子。”

在组建团队之初,俞存分别请来了当地公立医院眼科主任。为了留住人才,医院允许医生技术入股,稳定了人心。同时,这批当地的技术骨干也为博视带来了病患资源。目前博视的全职医生有40人左右,他们多数是冲着俞存的名声而来,但也更希望实现自己在体制内可能实现不了的理想。俞存说,他要找的,正是这样有一些追求、有一些情怀的医生。

“在体制内,医生都是被病人求着,提供不了市场需要的规范化、高质量服务。进入市场后,一切要为病人着想,就连和病人沟通的语气都要重新学习。只有病人信任你,才会愿意购买你的服务。”俞存一直比较注重与患者打交道,从公立医院出来后更加重视医患沟通艺术。

树起一面旗帜后,找到俞存交流、表达加盟想法的同行很多。目前,博视眼科在台州、绍兴的连锁医院正在筹备阶段。

记者 陆麒雯

洞桥的凤梨熟了 邀请您来采摘

吃过凤梨的读者都知道,这是一种热带水果,一般是从海南、广东一带长途运输而来。而在海曙区洞桥镇鱼山头村汪小红的热带水果基地里,70亩的凤梨大棚日前迎来了第一年大丰收。游客们不仅可以实地感受一下热带水果林的生长过程,还可以亲手现场采摘,品尝一下本地凤梨。运气好的话,您也可以带家人来免费品尝哦。

汪小红为《宁波老年》献上一波大福利:30户家庭采摘游名额(人数不限)。每户家庭可免费带走2个凤梨,在采摘基地院内无限量免费品尝。

参与方式:10月30日(下周一)上午9点拨打电话87167337,报名参加,仅限2017年康乐老年俱乐部会员。

凤梨采摘基地:宁波甬博金农业开发有限公司,位于海曙区洞桥镇鱼山头村。

公交车:695路到公交终点站下;181路、988路、987路公交车经停鱼山头站。

记者 陆麒雯 通讯员 朱尹莹 潘海峰

又是一年坚果季 无糖山核桃肉、特级香榧 都在读者生活服务馆

秋季,是各类坚果新鲜上市的季节,对老年朋友来说,常吃坚果,对高血压、心脏病、老年痴呆、糖尿病等多种容易患上的疾病有很好的预防作用。

健康养生的无糖山核桃肉

这次的山核桃肉来自山核桃第一镇——临安市岛石镇,每一颗都是用直径2.0以上的核桃作为原材料,可谓特级里的特级,而且肉质松脆,牙口一般的老年朋友吃起来也很轻松。

而且这次推出的山核桃分为低糖和无糖两种,无糖的完全原汁原味不添加,吃起来更健康。

无糖山核桃肉:88元/罐(200克)
低糖山核桃肉:50元/罐(200克)

“寿星树”上结的香榧

浙江会稽山区地处会稽山脉,其中的古香榧群,位于会稽山脉中段主峰龙头顶一带,是中国著名的香榧产区。榧树常年翠绿,寿命长达千年,被誉为“寿星树”,我们这批香榧就是来自于此。

香榧不但好吃,营养更是丰富,对血管硬化、冠心病、高血脂、眼睛干涩、夜盲症等有预防和缓解功效。

香榧特级大果:78元/罐(200克)
团购时间:10月27日(星期五)起上午9:00~11:00,下午2:00~4:00(双休日、节假日除外)
团购地点:《宁波老年》读者服务中心(海曙区永寿街6号)
咨询电话:87167337 记者 陈韬

1公斤纯正秦岭洋槐蜜 仅售60元

在吃真蜂蜜的读者应该知道,一些知名品牌的洋槐蜜每斤价格在50元左右,核算下来,每公斤大约100元。而《宁波老年》蜂蜜的供货商——浙江卓英食品有限公司,国内某百年老字号龙头企业的蜂蜜货源也是该公司供应,同样产品,每公斤价格则高达150元以上。

比较下来,我们的蜂蜜每公斤仅60元,价格实在亲民,为什么我们能做到?

答案非常简单:因为我们卖的是原料蜜,是卓英公司从秦岭采购回来后,通过53项安全品质检测,达到欧盟质量,然后存放在仓库准备出口,未做任何包装和品牌溢价的原料蜜。

但我们和卓英公司对蜂蜜质量负责,如有疑问,欢迎读者随时来电咨询:87167337。

记者 周皓亮