

俞熔:打造健康医疗产业超级入口和生态平台

如果说 2011 年美年和大健康的合并,让俞熔逐渐走进了大众的视野,那近年来通过连续并购收购慈铭、健壳三友,带领美年大健康一路坐上民营体检业的头把交椅,则是把俞熔彻底推到了媒体聚光灯下。

江湖传言,美年健康董事长俞熔精于资本,善于并购,在投资领域长袖善舞,出手凶狠,而记者亲见的俞熔,却是一个低调而专业的学者形象,思路清晰,谦和有礼。

起于地产,成于投资,却选择落脚于健康产业,感受过三足鼎立,经历着两虎相争,他却独辟蹊径决心打造一个超级孵化器式的医疗健康产业的生态平台。作为一个后来居上者,他的每一步并购布棋都足以影响产业的格局;而作为一个建设者,他打造的健康医疗产业超级入口和生态平台又在帮助数以万计的医疗健康创新科技企业起航。

起于地产成于投资落脚于健康

回溯在健康体检领域的创业经历,和其他的创业者不同,俞熔笑言“当时并不是困难太多,反而是诱惑太多,因为人往往容易躺在自己的功劳簿上,沿着自己成功的轨迹走,人在减法,难在专注。”

确实,在涉足医疗健康产业之前,他已在房地产、投资等领域做得风生水起。

1993 年上海交通大学通信工程专业毕业后,俞熔没有进入原定分配的工作,而是加入一家房地产策划公司。两年后,他创办了自己的房地产公司,赚取了第一桶金。1998 年,不满足仅仅做个有钱商人的俞熔成立了天亿投资集团公司,开始有意识地尝试其他行业。截至目前,天亿集团旗下公司已投资了多家

作为一个后来居上者,俞熔的每一步并购布棋都足以影响产业的格局;而作为一个建设者,俞熔打造的健康医疗产业超级入口和生态平台又在帮助数以万计的医疗健康创新科技企业起航。

上市公司和拟上市公司,涉及医疗、地产、科技、农业、证券、环保等多个领域。

2004 年,天亿投资成立了子公司天亿医疗,作为健康产业的投资平台。2006 年,天亿医疗从上海市卫生局手中接过了国宾体检 20% 的股权。正是这笔成功的投资让俞熔对健康体检产业有了深度的了解。他当年就创立的美年健康,在体检行业布下一子。

多年后回顾当时的历程,俞熔笑称“很多人会觉得你当初是做了多么高屋建瓴的抉择,其实不然,专注和坚持才是最核心的”。而对于选择健康体检业,俞熔称“更多的是源于当时的机缘和适当的外部环境。当然个人的思考也必不可少,我希望能找到一种‘即便老了也能激情澎湃奋斗’的事业,不仅是指商业的成功,更是社会价值和个人价值的升华”。

而健康体检产业就成为了俞熔这种情怀的具体体现。如此也就不难理解,起于地产,成于投资,在资本江湖叱咤风云的他,为何偏偏要“半路出家”选择落脚于医疗健康产业。



从三国杀、两虎斗到健康孵化器

接下来的故事,普遍熟稔,俞熔带领着美年健康不断改写行业格局。2011 年美年体检与大健康体检合并为美年大健康,民营体检业由此进入“三国时代”。而 2014 年底美年健康宣布收购慈铭,市场由“三足鼎立”改为“两虎相争”。

今年虽然从爱康国宾私有化中退出,但美年健康并没有停止“狩猎”的步伐。近期,美年健康收购了境外公司新新健康 100% 股权,间接控股京沪两地美兆体检;参股基因测序公司美因健康和数据管理公司好卓数据;与远程影像诊断公司大象医疗签署合作框架协议,大象医疗将为美年大健康下属单位提供远程阅片服务。

收购虽是“一阵子”的事,但收购后的协同和整合却是“一辈子”的事,对此俞熔也颇有心得。他表示,后台的管理和内控系统会快速的协同,但由于医疗健康行业的品牌具有

口碑化和地域性的特点,不会在收购后进行生硬的品牌统一化,而会在各地保留原有的强势品牌,但未来会逐渐进行品牌的分层化管理,针对服务阶层和领域的不同打造品牌。

“大大小小的并购虽多,但得益于美年包容公正的文化,没有流失任何一位高管,原有团队几乎全为美年所用。”谈到团队和文化,俞熔颇为自豪。

而俞熔的野心并不止于产业链上的“买买买,收收收”,他要打造的是一个健康产业的生态平台,用他的话来说是“医疗健康领域的超级孵化器”。

他介绍,美的生态平台版图是两个互相促进的正向循环的闭环。一个闭环是体检,另一个是围绕健康产业的生态布局,包括专科医疗、基因检测、慢病预防、健康保险、远程医疗等。体检产业是流量入口,给各种生态的布局提供了流量、渠道、数据支持,帮助生态布局建立起来;而生态布局则反哺体检,创新的技术和手段会不断丰富体检的内容,提供体检的价值和品质。例如,此前美年健康与创新医疗科技企业安翰合作,引入其拥有自主知识产权的“胶囊胃镜”检查项目,而这项技术今年将为美年健康带来可观的收入。

而对外界热议的行业集中的话题,俞熔表示:“体检行业的参与主体广泛而分散,美年、爱康、慈铭三家机构一共仅占约 5% 的市场份额,大部分市场份额仍在公立医院的手中,而且未来市场还会不断扩容”,他认为,第三方专业体检大机构的合作利大于弊,因为现在行业还处于发展初期,大机构的合作利于减少了无序的市场竞争、节省内部的无效损耗,而使各参与主体把精力更多投入到行业标注和整体专业度的提升。(倪天歌)

2017 儿童产业风口将至 开心米奇发布未来三年战略规划

2016 年 8 月 21 日,“开心米奇 2017Q1 新品订货会”在晋江爱乐国际酒店隆重召开。来自全国的开心米奇代理商参加了本次会议。会上,开心米奇不仅对 2016 年提出的“深耕品牌八大策略”进行了阶段性的成果总结,而且发布了未来三年的品牌战略方向,全面部署 2017 品牌工作。

产业升级 + 全面二胎, 顺势打造“三年战略规划”

随着“工业 4.0”的推进发展,传统制造业已经开始呈现出“互联网+大数据+转型创新”等诸多趋势。与此同时,国家“全面二胎”政策的落地也推动了儿童产业新的消费需求。自上而下的方针政策结合产业改革的大趋势,铸就了儿童消费产业的快速转型升级。在这样的时代趋势下,作为一个发展十多年的专业儿童用品公司,开心米奇站在风口借力发展。

未来三年,开心米奇将以“传统制造技术+‘互联网+’+当下零售风口+技术风口”三大点为核心进行规划,构建全新的品牌发展战略。

开心米奇儿童用品有限公司总经理祁康丰在发言中指出,2017 年是开心米奇“新三年布局”的起点。开心米奇将在延续 2016 年“深耕品牌八大策略”的基础上,继续发展。“让渠道借势走出去,品牌推广浮上来,零售深耕沉下去,商品提升潮流化,信息数据集成化,并寻找新的突破口,为接下去的品牌转型奠定更扎实的基础。”

全品类计划 + 新型材料开发, 乘势推出全新的品牌系列新品

此次订货会,开心米奇发布了 2017 年童鞋市场潮流趋势,并推出全新升级的品牌系列新品。开心米奇 2017 春季新品在传承开心米奇经典风格的基础上,继续打造亲子系列、机能鞋等主力鞋款。

此次开发的新品大量采用了最新科技技术,贾卡、5D 纳米科技等流行和新兴的工艺在开心米奇的产品上得到了很好的应用。对于 85-90 后的年轻父母们来说,除了使用功能,产品的流行度、审美趣味都是其选择童鞋的关键点,这也是开心米奇本季新品的亮点之一。

据了解,开心米奇今年年初推出了“全品类计划”,加大产品研发力度,同时成立了“成都皮鞋研发中心”,此次新品研发就是在“全品类计划”基础上升级的成果。

全渠道全触点零售 + 新终端形象,
借势深耕渠道提高消费体验

早在年初,开心米奇提出的“深耕品牌八大策略”中就明确了“一店一社群”门店全渠道全触点零售渠道的发展目标。

此次订货会,开心米奇儿童用品有限公司营运副总罗正明详细介绍了开心米奇 2017 年品牌战略规划及门店全渠道全触点零售落地的执行情况,并现场演示了开心米奇自有微商城,阐述了门店“一店一社群”新 VIP 管理办法的实际操作方法。

“实体店铺+电子商务+微商城”是互联网时代下零售业的风口,开心米奇正迎着这个风口结合社会化营销,将“粉丝经济”盘活并变现。

值得关注的是,开心米奇把全新升级的第四代终端形象 1:1“开”到了会议现场,引起了现场客户的极大兴趣。

据悉,开心米奇全新第四代终端形象以“儿童时尚休闲体验”为概念设计,融入了儿童生活场景,开放式的道具形象,为开心米奇童鞋的系列商品主题故事包提供更加灵活的陈列创意空间,充满童趣,同时体验感也更强。新一代终端形象的推出,标志着开心米奇的零售终端进入了新的发展阶段。

(环球鞋网)

杨元庆:中国有实力引领新一轮的全球化

亚布力中国企业家论坛 2016 夏季高峰会 8 月 25 日在西安举行。联想集团董事长兼首席执行官杨元庆在开幕式致辞时谈到中国制造业的困境,他认为中国制造优势不能丢,国内外大环境在变,这恰好是中国企业大展拳脚的机会,中国有实力引领新一轮的全球化。

杨元庆坦言,最近国际政治经济形势比较复杂,美国大选,英国脱欧公投戏剧性获得通过,全球地缘冲突不断,这些背后很可能有一样的出发点,那就是贸易保护主义甚至封闭主义,这也引发了值得探讨的话题。

而看中国,过去 30 年,中国经济腾飞得益于全球化,改革开放特别是加入 WTO,中国每年以接近 10% 的速度迅速成长为全球

第二大经济体。但是,中国经济也走到十字路口,人口红利消失了,外需拉不动了,制造业风光不在了,粗放型的经济模式走到尽头,必须转变发展方式。

杨元庆认为,国内外大环境变了,这恰好是中国企业大展拳脚的机会。当下,中国有基础有能力引领新一轮的全球化。而过去,从国家层面看,中国正推动一带一路战略并成立亚投行等等措施。

杨元庆建议,中国企业要更加大胆的走出去寻求突破,为产业升级助力;同时,制造业的优势不能丢。

“过去左邻右舍从我们手中抢了很多生意,国内实业纷纷改行投资,但在我看来,我们制造优势不能丢。我们要利用过去积累的

综合优势如劳动力资源、本土市场、高校供应链,打造新的竞争力,向全球提供更高附加值的产品。”他说。

杨元庆坦言,过去中国老百姓出国又是背马桶盖,又是买奶粉,都是与生活密切相关的产品,这说明中国品牌还不过硬,无法满足老百姓的需求,更别提把产品卖到别的国家去。而只有在先进制造业的保驾护航下,让创新成果快速商业化,这是挑战,但同时也为中国企业带来了弯道超车的机会。

他举例说,其实今天中国在互联网产业等领域已经实现了一定程度的领先,中国企

业完全有机会在新兴领域成为引领者。

(徐雯)

天润国华进军健康产业布局生态农业产业链

8 月 25 日,天润国华股份集团有限公司(以下简称天润国华集团)宣布正式进军健康产业,重点培育现代农业,拟在全国建立 10 个 1000 亩规模的生态农业产业园,打造集种植、加工、仓储、研发、展览、休闲等多种功能于一体的现代高科技产业园区。

据悉,现代农业领域,天润国华集团将凭借天润创新,通过资本整合,重点在全国各地打造涵盖种植、加工、仓储、研发、展览、休闲于一体的特色生态农业产业园区。

据称,现代农业领域,天润国华集团将通过“圣兰得”品牌,以贸易为基础,以实业为依托,同时依托已在北京、天津、河北、辽宁、浙江等地建立的销售网络,以现代农业及健康产业为核心带动相关产品,打造成为一站式健康农产品销售平台及其他产品的进出口平台。

根据天润国华集团的中长期发展战略,圣兰得公司是天润国华集团旗下主要从事现代农业领域,以科技研发、生产销售农副产品、饮料、调味品、洗涤用品、旅游产品、保健食品为主的成员企业。

资料显示,天润国华集团于 2012 年开始涉足现代农业投资领域,并于同年 4 月正式成立辽宁圣兰得生物技术有限公司(以下简称圣兰得公司)。

圣兰得公司是天润国华集团旗下主要从事现代农业领域,以科技研发、生产销售农副产品、饮料、调味品、洗涤用品、旅游产品、保健食品为主的成员企业。

据介绍,规划建成后的 10 个园区将以种植、研发、销售、推广具有地域特色的生态农产品为主,辅以观赏性花卉种植,配以国

际标准化科研实验基地、研发中心、标准化生产、加工厂、电商中心、物流集散中心、自动化仓储中心、多功能全景生态资源展示区域、全生态观光景区等功能区域,并以健康、养生、休闲为主题,将生态农业与农业科技有机结合。

杨元庆表示,“以投资为核心,以实业为基础,打造金融平台,实现产业崛起,创造资本价值是天润一直以来正在做的事情。”天润国华集团董事长王金海表示,天润国华集团全产业链布局规划已经全面完成,接下来,凭借集团强大的实业背景,以及自身专业的资产和财富管理能力,在现代农业、互联网科技、商业贸易、文化传媒、金融投资等领域进行多元化投资。

据称,现代农业领域,天润国华集团将通过“圣兰得”品牌,以贸易为基础,以实业为依托,同时依托已在北京、天津、河北、辽宁、浙江等地建立的销售网络,以现代农业及健康产业为核心带动相关产品,打造成为一站式健康农产品销售平台及其他产品的进出口平台。

根据天润国华集团的中长期发展战略,圣兰得公司是天润国华集团旗下主要从事现代农业领域,以科技研发、生产销售农副产品、饮料、调味品、洗涤用品、旅游产品、保健食品为主的成员企业。

资料显示,天润国华集团于 2012 年开始涉足现代农业投资领域,并于同年 4 月正式成立辽宁圣兰得生物技术有限公司(以下简称圣兰得公司)。

圣兰得公司是天润国华集团旗下主要从事现代农业领域,以科技研发、生产销售农副产品、饮料、调味品、洗涤用品、旅游产品、保健食品为主的成员企业。

据介绍,规划建成后的 10 个园区将以种植、研发、销售、推广具有地域特色的生态农产品为主,辅以观赏性花卉种植,配以国

际标准化科研实验基地、研发中心、标准化生产、加工厂、电商中心、物流集散中心、自动化仓储中心、多功能全景生态资源展示区域、全生态观光景区等功能区域,并以健康、养生、休闲为主题,将生态农业与农业科技有机结合。

杨元庆表示,“以投资为核心,以实业为基础,打造金融平台,实现产业崛起,创造资本价值是天润一直以来正在做的事情。”天润国华集团董事长王金海表示,天润国华集团全产业链布局规划已经全面完成,接下来,凭借集团强大的实业背景,以及自身专业的资产和财富管理能力,在现代农业、互联网科技、商业贸易、文化传媒、金融投资等领域进行多元化投资。

据称,现代农业领域,天润国华集团将通过“圣兰得”品牌,以贸易为基础,以实业为依托,同时依托已在北京、天津、河北、辽宁、浙江等地建立的销售网络,以现代农业及健康产业为核心带动相关产品,打造成为一站式健康农产品销售平台及其他产品的进出口平台。

根据天润国华集团的中长期发展战略,圣兰得公司是天润国华集团旗下主要从事现代农业领域,以科技研发、生产销售农副产品、饮料、调味品、洗涤用品、旅游产品、保健食品为主的成员企业。

资料显示,天润国华集团于 2012 年开始涉足现代农业投资领域,并于同年 4 月正式成立辽宁圣兰得生物技术有限公司(以下简称圣兰得公司)。

圣兰得公司是天润国华集团旗下主要从事现代农业领域,以科技研发、生产销售农副产品、饮料、调味品、洗涤用品、旅游产品、保健食品为主的成员企业。

据介绍,规划建成后的 10 个园区将以种植、研发、销售、推广具有地域特色的生态农产品为主,辅以观赏性花卉种植,配以国

际标准化科研实验基地、研发中心、标准化生产、加工厂、电商中心、物流集散中心、自动化仓储中心、多功能全景生态资源展示区域、全生态观光景区等功能区域,并以健康、养生、休闲为主题,将生态农业与农业科技有机结合。

杨元庆表示,“以投资为核心,以实业为基础,打造金融平台,实现产业崛起,创造资本价值是天润一直以来正在做的事情。”天润国华集团董事长王金海表示,天润国华集团全产业链布局规划已经全面完成,接下来,凭借集团强大的实业背景,以及自身专业的资产和财富管理能力,在现代农业、互联网科技、商业贸易、文化传媒、金融投资等领域进行多元化投资。

据称,现代农业领域,天润国华集团将通过“圣兰得”品牌,以贸易为基础,以实业为依托,同时依托已在北京、天津、河北、辽宁、浙江等地建立的销售网络,以现代农业及健康产业为核心带动相关产品,打造成为一站式健康农产品销售平台及其他产品的进出口平台。

根据天润国华集团的中长期发展战略,圣兰得公司是天润国华集团旗下主要从事现代农业领域,以科技研发、生产销售农副产品、饮料、调味品、洗涤用品、旅游产品、保健食品为主的成员企业。

资料显示,天润国华集团于 2012 年开始涉足现代农业投资领域,并于同年 4 月正式成立辽宁圣兰得生物技术有限公司(以下简称圣兰得公司)。

圣兰得公司是天润国华集团旗下主要从事现代农业领域,以科技研发、生产销售农副产品、饮料、调味品、洗涤用品、旅游产品、保健食品为主的成员企业。

据介绍,规划建成后的 10 个园区将以种植、研发、销售、推广具有地域特色的生态农产品为主,辅以观赏性花卉种植,配以国

际标准化科研实验基地、研发中心、标准化生产、加工厂、电商中心、物流集散中心、自动化仓储中心、多功能全景生态资源展示区域、全生态观光景区等功能区域,并以健康、养生、休闲为主题,将生态农业与农业科技有机结合。

杨元庆表示,“以投资为核心,以实业为基础,打造金融平台,实现产业崛起,创造资本价值是天润一直以来正在做的事情。”天润国华集团董事长王金海表示,天润国华集团全产业链布局规划已经全面完成,接下来,凭借集团强大的实业背景,以及自身专业的资产和财富管理能力,在现代农业、互联网科技、商业贸易、文化传媒、金融投资等领域进行多元化投资。

据称,现代农业领域,天润国华集团将通过“圣兰得”品牌,以贸易为基础,以实业为依托,同时依托已在北京、天津、河北、辽宁、浙江等地建立的销售网络,以现代农业及健康产业为核心带动相关产品,打造成为一站式健康农产品销售平台及其他产品的进出口平台。

根据天润国华集团的中长期发展战略,圣兰得公司是天润国华集团旗下主要从事现代农业领域,以科技研发、生产销售农副产品、饮料、调味品、洗涤用品、旅游产品、保健食品为主的成员企业。

资料显示,天润国华集团于 2012 年开始涉足现代农业投资领域,并于同年 4 月正式成立辽宁圣兰得生物技术有限公司(以下简称圣兰得公司)。

圣兰得公司是天润国华集团旗下主要从事现代农业领域,以科技研发、生产销售农副产品、饮料、调味品、洗涤用品、旅游产品、保健食品为主的成员企业。

据介绍,规划建成后的 10 个园区将以种植、研发、销售、推广具有地域特色的生态农产品为主,辅以观赏性花卉种植,配以国</