文化地理 / 公司 / 德昌祥 / 之四

唯有共贏 方能長久

貴州報道

客觀 直面 理性 熱忱

2013年第17期（總第53期）

貴州頻道：http://gz.wenweipo.com

新聞熱綫：86+851+6860861

投稿郵箱：gzhkwwp@163.com

醫藥代理行業向來競爭激烈，想做出點名堂殊非易事，廣東人余仁澎應該是少有的成功者之一。其名下一個員工不足十人的微型企業，通過與上游供應商德昌祥的十年「牽手」，目前已是業務遍及全國、銷售額過億的藥品渠道公司。

2013香港中醫藥展舉辦前夕，記者走訪了德昌祥藥材種植基地、藥品代理商以及公司員工，試圖通過衆多「他者」眼光，求解德昌祥兩個百年薪火相傳之謎。

香港文匯報記者 路艷寧
實習記者 徐江霞
貴陽、廣州報道

■德昌祥組織員工赴雲南麗江旅遊。

■余仁澎算是少有的成功者之一。 包興戀 攝

緣定德昌祥

廣州盛夏夜，暑氣逼人，番禺科技園一片沉寂。品着潮汕人最愛的功夫茶，廣東健拓藥業有限公司總經理余仁澎，向記者講述了他的創業點滴。

今年45歲的余仁澎是廣東潮州人。1994年2月，余仁澎作為廣東某醫藥公司的員工，因業績突出被派任北京分公司經理，專門經營進口藥品的代理推廣，積累了豐富的藥品銷售經驗。2003年，余仁澎與他人在廣州共同成立廣東健拓藥業有限公司，從打工者變成小老闆。「當時的規模非常小，加上管理層也才不到十人，只有一個小辦公室，小倉庫，幾台電腦，註冊資本才一百多萬！」

余仁澎有着潮汕商人特有的精明。他敏銳地感覺到，中成藥已經越來越受到國人的重視，只要選對合作商，前景肯定非常好。他注意到，地處西南的百年藥企貴陽德昌祥，剛由國企改制而來，也許正是呼朋引伴，百廢待興的大好時機。幾番接觸，雙方一拍即合：健拓取得了德昌祥兩個獨家品種的全國臨床市場總代理商資格，後又取得另一當家品種的全國代理。

談及為什麼選擇德昌祥？余仁澎笑言，一個藥企能夠綿延百年，肯定有其過人之處，「質量和療效是明擺的」。

「近年來，德昌祥的發展勢如破竹！」余仁澎說，作為德昌祥最大的藥品代理商，健拓藥業也因此進入了一個黃金發展期。目前該公司僅管理層就有近40名員工，業務遍及全國，相關工作人員近千人，一派欣欣向榮景象。

兩次虛驚凸顯至誠

余仁澎說，隨着健拓代理的德昌祥三個獨家品種的市場佔有率越來越大，他的一絲擔憂與日俱增。「王老吉和加多寶的品牌之爭就是前車之鑒，看到品牌做得好了就翻臉不認人，急於收回。這不僅是醫藥，基本上所有商品領域都有可能出現這種現象。」德昌祥會不會不能免俗？

不過，隨着合作的深入，他發現自己的擔心純屬「杞人憂天」：德昌祥董事長姚廠髮在多個場合表示，在業務合作上，德昌祥與渠道商唇齒相依，絕對會遵守合約，不會因為代理商受益多而取消合作。而德昌祥公司總經理羅戰彪，日前在接受本報記者採訪時也表達了同樣的觀點：德昌祥將不遺餘力支持渠道商做大，做強，做長，只有合理才能長久，只有雙贏才能最大。

余仁澎的第二次擔心，出現在去年醫藥界沸沸揚揚的「毒膠囊」事件中。與其他膠囊劑藥物一樣，健拓代理的德昌祥芪膠升白膠囊也遭到了醫院方面的質疑，要求提供相關的證明檢測數據以消除院方和患者的擔憂。

「連蜀中製藥、修正藥業都被捲入其中，業內人人自危。如果真的不幸中招了，板子不僅打在生產者身上，還有渠道商和醫院，這些年的努力就白費了！」余仁澎表示，自己身邊就有同行因為代理了涉事企業的膠囊產品而遭遇「滅頂之災」。

萬幸的是，德昌祥能夠在此次事件中「獨善其身」。「要做到產品質量過硬。產品質量是企業生存之本，也是經銷商的發展之本。這件事情，更加堅定我們公司代理德昌祥的藥品的決心。」余仁澎說。

藥農尤重合同

已經連續30多天沒有一場有效降雨，貴陽市修文縣大石鄉大石村的莊稼地裡，作物懨懨地打着卷，雖還有些綠色但毫無生氣，玉米棒子更是枯黃一片。不過，德昌祥今年在大石鄉的丹參種植基地，卻是一片綠油油的。

村民李德友正俯着身子忙着給丹參「打頂」（掐去作物的頂尖，使之增產）。作為村民小組長，為了起到帶頭作用，他今年將自家近10畝好田都種上了耐旱的丹參。

今年年初，德昌祥與修文縣大石布依族鄉人民政府簽署《丹參產業發展戰略合作協議》，約定德昌祥每畝地免費提供30-40公斤左右的種苗，政府提供肥料，引導村民種植中藥材。按照協議，將在大石鄉種植丹參一萬畝。

李德友坦承，三月份時政府動員群眾種植丹參時，自己心裡也直打鼓。是書記和鄉長特意帶來的政府與德昌祥簽訂的合同，給大家吃了定心丸。書記給大家開會說，只要大家種了，不管多少德昌祥肯定會全部收購！」大家這才安下心來，今年的種植面積就達到5000多畝。

李德友會算賬，原來種玉米，好年景每畝地收成折成現金不過五百塊錢。按去年德昌祥在大石鄉試種丹參的結果，每畝平均產量300公斤，產值可達6000元左右，遠遠高於種玉米的收入。

記者瞭解到，就是用這樣的方法，德昌祥已在貴陽、修文、安龍、威寧等地建立基地，種植了丹參、血人參、黨參、桔梗、益母草、吳茱萸等優質藥材。

■大石鄉大石村，德昌祥丹參種植基地。

[貴天下茶葉——純正原生態、自然零添加]

全國招商熱線：4008-588-288

貴天下茶業官方網址：www.gtxtea.com

楊仕君：業績是最好的回報

兒子開朗活潑，工作順風順水，德昌祥貴州事業部興義市場銷售代表楊仕君享受着眼前的快樂和成就，恍若夢中——若是兩年前，自己無論如何也不會想到，生活還可以如此令人滿足。

楊仕君大學畢業後，也像很多人一樣嘗試過很多工作。「我這人可能比較倒霉吧，做啤酒銷售時應酬傷到了胃，後來又出了一次小的車禍！」楊仕君自嘲。他偶然發現，自己治病的各種藥物中，有三分之二都是貴陽德昌祥公司生產的。做過銷售的楊仕君敏銳地感覺到，德昌祥的產品至少在貴州市場上佔有率不低，他開始對這家公司感興趣，以至於他最終加入德昌祥，成為其興義銷售公司的一名普通員工。

禍不單行。進入德昌祥剛一年，楊仕君的厄運接踵而至。母親老邁多病，妻子與自己離婚，寶貝兒子被查出患有先天性心臟病。家庭重擔，壓得他喘不過氣來，「感覺生活的大門已經緊緊關閉」。壓力從生活傳遞到工作中，業績不斷下滑，最終引起了上級的關注。

大出意外的是，就在楊仕君感覺走到絕路的時候，一份倡議書開始在德昌祥內部流傳，從興義到貴陽、從高官到新職員，大家你五十，他一百……短短幾天，就籌集了六萬元，為楊仕軍兒子捐款。

「錢雖然不多，但讓我在最困難的時候感受到，自己不是一個人在戰鬥！」楊仕君說。

目前，楊仕君兒子的身體狀況已經大有起色，由於業績突出，自己也成為公司的重點培養對象。「是公司對我的信任和支持，以後不管遇到再大的困難，我都不會放棄，我都會努力去做，我不但要做好，將來而且還要做大，好好的回報公司和幫助過我的同事們。」他說。

——對話羅戰彪

擬請一綫女星代言拳頭產品

■羅戰彪透露，近期將聘請國內某一線知名女星，代言公司拳頭產品。

2013香港國際中醫藥展舉辦在即。繼去年首次參展後，今年，德昌祥將第二次參加展會，共襄盛舉。對本次展會，德昌祥都有哪些期待？德昌祥又將帶給展會什麼？帶着種種關切，本報記者於日前專訪了德昌祥公司總經理羅戰彪。三十出頭，英氣逼人，精明幹練，頗具專業素養，是羅戰彪給人的第一印象。

記者：今年是德昌祥藥業第二次參加香港中醫藥展，希望達到什麼樣的效果？是否有開拓海外市場的打算？

羅：我們是抱着學習的目的去的，包括瞭解同行的市場營銷方式和新的研發領域，等等。基於產品質量的自髮帶動，在東南亞各國已有德昌祥產品銷售。因此，在做好國內市場的同時，我們會在各項條件齊備的時候，適度考量海外市場。

記者：公司的產業格局未來會有哪些變化？

羅：近期正在向上游原材料供應領域拓展，成立GAP質量標準控制基地，專門用來做規範化種植和研究。當原材料形成一定規模，我們會在藥品生產的同時，做一些保健品，比如丹參茶。

記者：您對公司倡導的「德文化」是怎樣理解的？

羅：在我看來，以德製藥是基礎，以德治業才是真正追求的目標，致力形成員工愛戴，客戶信賴，股東受益，社會尊重氛圍。上游下游形成合力，共同成長，一起發展。

記者：近期有何重大舉措？

羅：我們已鎖定國內某知名女星，欲請其代言拳頭產品「婦科再造丸」。這個女星應該是個好媳婦、好妻子、好媽媽，沒有負面新聞，溫柔賢惠。具體人選，暫不透露。

（本版圖片，除署名外，均為德昌祥供圖）

中国 甕安 WENGAN CHINA
千年古邑風
瓮水長歌情
黔南州第五屆旅游產業發展大會
暨瓮安縣第二屆“瓮水長歌”文化旅游節
2013年9月24日—27日