

# COWealth

## Communications

合富通訊

AUGUST 2007

NO.13

快乐庆祝合富集团十岁生日

——总裁致辞 01

### 十年见证

合富印象  
—专访复旦大学附属华山医院副院长吕元教授 03

立足长远 共创双赢  
—遵义市人民医院院长 张晓军 05

成功的合作  
—清州市第一医院党委书记 姜学文 07

Accuray与合富一路向前  
—Accuray公司亚太区总裁 Boo Wong 09

合富与海峡两岸学术交流  
—专案经理 刘燕雄 11

我和合富这十年  
—北京今圣鑫科技有限公司总经理 李朋 13

### 新居点滴

阳光下的梦境 15

“痛着，快乐着……” 17

### 管理第一线

突破疑难造就机会的管理方式  
——问题管理 19

华北CIA队伍的领导心得 21

乔迁后的服务提升 23

### 合富动态

2007“射波刀巡回学术研讨会”回顾 25

月圆园园影  
——合富集团2007年第一次管理会议侧记 27

### 合富生活

感受合富文化  
——专业的招聘与培训 29

带着金色的梦想起航 31

### 群星汇聚

2007年第1、2季度CITIA群英榜 33

铸十年辉煌 展合富宏图

快乐庆祝

## 合富集团十岁生日



李 焯

合富医疗控股有限公司  
总裁暨首席执行官

二零零七年七月一日，全球关注举国欢腾庆祝香港回归十年的同一天，合富集团成立满十周年；当日中午，数以亿计的观众看着电视报导各项缤纷多彩的庆祝活动的同一时间，近百位工作于上海的合富员工聚集一起，代表全国各地的同事举行独特难忘的庆祝集团十岁生日活动-上海总部的搬迁新址。数十米的长串鞭炮瞬间响起，震耳欲聋历时一刻多钟，其间还临时刮起了卷风吹燃散落一地的炮屑，形成红色串炮在火堆中扭动的活力兴旺景象，更为这次的庆祝活动及总部搬迁仪式留下深刻美好的记忆。

许多经济学者专家的理论是一个新创的事业要能延续超过五年才算存活，而想在其所从事的行业里立足生根一般总得要有个十年以上的工夫，如果以这个说法来衡量刚满十周年的合富，我们的进度是达到要求而且还略微超前。记得在刚成立不久时我们就着手规划集团的整体长程目标，当时大家一致同意的其中一个决定就是集团的作业及内规必须尽早与国际接轨并且达到国际化的高标准要求，基于此决定我司的财务及税务自2001年起就委托规模居全球前三大的KPMG会计师事务所办理审计签证。2002年，国际会计师事务所签证的第二年，也正是集团成立的第五年我们开始盈利，且此后每年保持盈

利至今，我们以实际的成绩证明了集团“存活”的事实。至于论证合富集团在过去的十年里是否已做到在所从事的行业里立足生根，我们就有更多的事实可以做为自已成绩的佐证。先从同行业的供应商说起，十年前合富刚成立及进入医院的检验科设备及消耗品的市场时，那时我们企望能在产品的供需链中取得一个螺丝钉的角色，透过集团自有资金买断供应商的设备并提供给医院“借鸡下蛋”，以对医院先交货后收款的买卖模式来与供应商及其在各级市场的代理商合作共同推广生意，当时我们是派出集团所有的内外勤干部及用上所有的资源对同行及医院进行解释及说明这个供应商，医院及合富三赢的生意模式及合富在供需链中的定位，我们也几乎用尽了一切办法来试图证明合富与供应商及其代理商是合作多于竞争的关系，事实是直到十年后的今天集团的同事们还在做着同样的努力。十年前，我们的努力在当时是与供应商们各说各话，几乎无法在想法上或生意上有任何交集，而今天的进度是检验产品的全球知名供应商中至少一半以上与合富有实际且还在进行中的供货关系；我们在全国的各地区与不同的供应商及其代理商随时进行着大量的医院采购信息的交流；透过各供应商的支持及授权，我们集团同事手上经常维持着数十个案的推

动及结单工作，这些事实都证明合富已是这个产品供需链中的一份子。尤其值得一提的是合富这种在供需链中的价值，不但已被检验界的同行接受，同样的价值也让合富得到医疗市场其他领域的供应商，如眼科设备、肿瘤治疗设备供应商的肯定。全球最大的光学及眼科公司-德国 Carl Zeiss 公司自1999年起就与合富进行着每年多则近百笔，少则十数笔生意的合作；位居美国乳腺癌检查设备的第一大厂——Hologic也在2006年底选择合富作为中国华东区的代理伙伴；全球放射手术设备的佼佼者——美国 Accuray 公司在2005年更是指定合富集团为中国区的长期独家代理伙伴，将其所生产的全球独步的放射外科手术设备-射波刀 (Cyberknife) 引进中国市场做为各大医院对病人提供服务的一项选择。我集团幸不辱命在最短的时间内为其产品申请注册并取得国家药监局审批的注册证；同时也在最短的时间里建立了专属的维修及销售队伍投入市场的开发、产品的推广。并且在2006下半年成功的完成了天津肿瘤医院的装机，开始对病人提供治疗服务，且在不久后就经常听说天津肿瘤医院的医疗团队为了争取能尽早对已等待数个月的射波刀的适应症病人提供治疗服务而经常加班加点至半夜。这样的进度及事实让我为有幸与世界先进国家的肿瘤病人一样借助于这项技术的中国病人觉得高兴，让我为合富员工的销售及零时间差的现场售后支援工作感到骄傲，更

让我为使用这项最先进技术的天津肿瘤医院的医疗团队的专业能力及服务病人精神喝彩，我希望借助于国内外已有的三万多个接受射波刀治疗的病人的实际疗效及参考近两百篇在一流国际学术期刊上发表的学术论文，使得这项技术能够更多更快的被引进并用以服务中国更广大的病人群众。

在供应商们对合富在其产品供需链的角色认定从漠不关心推进到愿意携手共同为医院服务的同时，合富与许多医院的关系也由刚开始的初步合作发展到双方彼此都会主动创造进一步合作的机会。在每年都有许多前些年签约的客户面临其合约到期后是否与合富续约的决定，虽说生意上的关系如潮水一般来来往往，再加上各地政府要求所辖医院必需公开采购的规定，合富有幸每年仍然能够争取到七成以上的客户续约，其中甚至于还有许多的医院在选择续约的同时，将合富方案中对医院有利的部分列为招投标的必要条件。十年的积累，合富目前拥有一个为数不小的客户基础，因为知道每个客户的认同得来不易及对这群基础客户的珍惜，激励了合富员工不断提高自己对客户服务的内容及品质，也换得了更多客户的认同，这种与客户间长期且良性的互动也为合富在行业的立足生根作了最好的注脚。

十年来，经过大家的努力我们由原点不断的延伸到现状，在坐标图上划出了一条上升的曲线，这条曲线的后续

也就是集团的未来该如何发展呢？我相信这对合富的员工是个早有明确答案的问题。来自本身每年的盈利再加上私营基金的投资或透过公开上市，我们必将拥有更充裕的资金用于发展。这些资金不论是用于现有模式生意的拓展，或检验渠道的结盟购并，或高单价的大型设备对医院提供长期分期付款，或最近才获得批准的具有投资性质的医疗设备经营性租赁业务，或者成立单科的营利性医疗单位等等，集团都会选择优先且专注在自己已具备的核心技能上并继续寻求发展扩大，而我们的核心技能都是建立在员工及各部门团队的身上，这也说明了合富下一个阶段的发展主要靠的是员工，其原因及详细的内容在各期的合富通讯上都有说明，我就不在此重复叙述。

最后也是最重要的，我借此机会向那些在过去十年对合富发展至今有贡献及维持关心的投资者，员工及家属，客户，供应商及各方面的朋友贵宾表示最大最深的敬意，并期盼着在下一个十年仍然能得到大家的帮助及关心。

再次祝贺合富集团十周岁快乐，也再次谢谢大家！



## 1997—2007，合富十年。

这十年，从最初的创业到现在的极大规模，合富走过了一条不同寻常的发展之路。

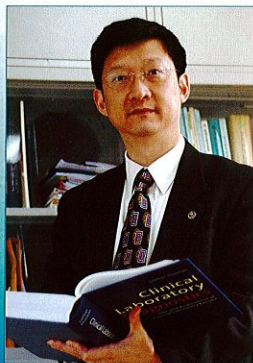
这十年，合富拥有了睿智博大的经营团队、艰苦奋斗的企业同仁，更有不离不弃、鼎力支持的客户伙伴、生意伙伴和策略联盟伙伴。这一切，是合富拥有的最大财富；这一切，还会成就合富更大的辉煌。

而在这十年之际，记录“合富之最”，尤其令人难忘。

合富有广泛的事业领域，客户拥有最大的选择自主权，每个客户与合富的合作可以是多项目、多领域的。复旦大学附属华山医院是创新型、与国际接轨、全面发展的知名大三甲医院，今年适逢医院建院百年，与合富可谓同喜。华山医院是合富的老朋友，不仅是合富最早的客户之一，更是与**合富合作规模最大的客户**之一。

# 合富印象

## ——专访复旦大学附属华山医院副院长吕元教授



1959年1月生，现任复旦大学附属华山医院副院长、检验医学中心主任。民革中央委员、市政协常委。1982年毕业于原上海医科大学药理学系，获学士学位，1985年毕业于原上海医科大学临床检验与诊断学专业，获硕士学位。1988年留学美国Texas大学从事糖复合物结构与功能研究，获博士后研究证书。1994年晋升为研究员，1995年批准为博士生导师。现任中华医学会检验学会副主任委员，《中华检验医学杂志》副总编，上海医学会检验学会名誉主任委员等职。

### ◆ 吕元

研究员博士研究生导师  
复旦大学附属华山医院副院长  
检验医学中心主任  
e-mail: yuanlu@hsh.stn.sh.cn

**2007**年7月1日，合富风风雨雨走过了十个年头，这十年的成长离不开全国各地的客户对合富的认可和支持。华山医院是合富目前合作规模最大的客户之一，在检验和肿瘤治疗等多个领域有良好的合作关系。在这个对合富有着重要意义的日子，合富公司客户服务主任杨莉特意对华山医院副院长、检验科主任吕元教授进行采访，了解一下吕教授眼里的合富。

**杨莉：吕教授，是否可以请您谈谈您眼里的合富？**

**吕教授：**合富给我的印象主要有以下几个方面。

#### **公司背景**

合富不是一般的代理公司，合富有一定规模，有明确的组织架构，有明确的发展目标。合富的管理层有着国际化、专业化的背景，有着丰富的管理经验，让合富具有很多新的理念，能用发展的眼光来看待公司的经营，基于长远的合作为基础来对待客户，能考虑到更多的客户需求，从而能更贴近客户的发展步伐。

#### **公司文化**

合富不单有好的方案，更有好的文化氛围。合富通讯给我留下了深刻印象，由此就可以感受到合富对企业文化、团队精神等方面的注重和培养。这种文化建设让合富和很多其他的厂家和代理区分开了。

和合富员工的接触中，了解到合富很重视内部管理，对员工的培训和管理，让员工都以全心全意为客户服务为工作理念。

#### **公司理念**

合富有非常强的法制观，以法律为准绳，操作非常规范。在合作的过程中，一直有法律专业人士的参与，合作的相关事项能合情合法地在文书中体现出来。合富不为买卖做违规的事，能理智地做出判断，真正地为客户考虑，让客户更放心。

#### **服务方式**

合富的服务方式不一样，对待不同的客户有不同方式。

我对合富的第一印象就是以客户为导向。从策划方案开始，合富认真地和用户沟通，仔细地了解用户的实际情况，听取用户的想法，站在用户的立场上，从用户的需求和发展设计出方案。合富不是某个品牌的生产厂家或代理商，因此合富让客户有很多

种选择。合富的方案不仅很灵活，而且是全盘性的、整体性的方案，和用户长期发展走在一起。

合富做的不是一锤子买卖，而是长期地合作和服务。产品投入使用后，合富的售后服务也把客户需求放在首位。每家用户配备了专门的售后服务人员和专业的工程师，提供周到的服务。让用户在合作期间很省心、安心。

**杨莉：**吕教授非常了解合富，谢谢吕教授对合富的认同。合富在未来会继续努力，精益求精，为华山以及所有客户提供更好的服务。

**吕教授：**谢谢。

合富初创之时，并无今日的规模和完善体制，但领导人“产品打开通路，通路创造规模，规模产生效益”的理念得到了许多眼光长远客户的认可和支持。遵化市人民医院即是**合富最早的客户**之一。

## 立足长远 共创双赢

——遵化市人民医院张晓军院长谈与合富的合作



◆ 张晓军

遵化市人民医院院长

与合富结缘于98年，经历了近十年时间的考验，这种良好的合作关系仍在继续。

**时**间很多时候都证明着一些事实，遵化市人民医院作为一所与共和国一同成长起来的二甲医院，作为“全国明明白白看病百姓放心医院”，肩负着遵化市人民医疗保障的责任，并在大家的努力下，将这份责任演绎得格外精彩。

生活水平的不断提高，人们对医疗水平也有了更高的要求，在这样的大环境下，医院的快速发展也就显得尤为重要。

遵化市人民医院的发展是迅速的，这种迅速的发展得到了许多的见证，合富应该算为一个见证者，特别是检验科室的发展中，合富既是一名见证者，又是一名参与者，时间的确是炼金石，长时间的友好合作为双方做出了一个美好的注释。伴随着经济的迅猛发展和人民

近几年来，遵化市人民医院坚持“以病人为中心”的办院宗旨，对病人实施“人性化、个性化”服务；对员工坚持“以人为本”，实行人性化管理，大力推进医院文化建设。制定了“创名院、建名科、树名医、造福遵化老百姓”的工作目标。大力实施“定准位、推服务、占市场、创品牌”的发展战略，坚持科技兴院，以创新求生存，以创新发展，以创新求突

破，努力朝着医患零距离、服务零投诉、诊疗零缺陷的目标奋斗，全面推进医院各项工作可持续健康发展。

在这样的大前提下，医院还从不同的角度追求创新的精彩：

以观念创新为起点，不断提升服务品质。随着医疗市场竞争主体的多元化和患者需求的多样化，医院必须以市场需求为导向，尽快适应医疗市场的需求和变化，医院始终把观念创新作为医院发展的根本，不断提升服务品质。

以技术创新为载体，不断提升医院核心竞争力。医疗市场上的竞争归根到底是人才的竞争、技术的竞争。谁拥有了一流的技术和先进的设备，谁就能够抢占市场的制高点。

以制度创新为根本，完善科学管理体系。成功的企业都有一套科学的管理体系。近年来，医院大力加强制度建设，不断完善各种考核，积极稳妥地推进分配制度和人事制度改革。

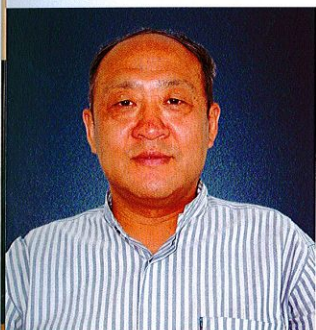
以品牌创新为目标，打造品牌医院形象。只有把医院的品牌做强做大，才能在日趋激烈的医疗市场竞争中立于不败之地。医院竞争致胜的法宝是“质量、服务、诚信”，而“质量、服务、诚信”是构成品牌的核心要素。

任何一个组织或是一个企业要想构筑自己的品牌，都不能缺少这些核心要素，遵化市人民医院在这样的过程中需要各界人士的支持。合富凭借高质量的服务和诚信的态度在激烈的市场竞争中站稳了脚跟，赢得了与医院长期合作的机会，希望合富在今后的合作过程中继续秉承这种优良的作风，为客户提供更多更优良的服务，能够站在长远的角度上，与更多的客户一起携手共创双赢的局面。

合富的客户遍及祖国各地，从上海到新疆，从广州到黑龙江，无论多远的客户，合富始终秉承平均四小时响应八小时到位的承诺。这样的服务获得了客户的极大认可，包括**合富最远的客户**之一：内蒙古满洲里第一医院。

## 成功的合作

——满洲里市第一医院姜学文书记与合富合作有感



◆ 姜学文

满洲里市第一医院 党委书记

**早**在2000年的金秋，我应邀参加沈阳东软集团的医疗会议。会议结束经朋友介绍，认识了合富集团沈阳地区的经销商梁少平先生。梁先生豪爽的性格感染了我，打动了我。我们从成吉思汗讲到毛泽东，又谈到当今的两岸关系，双方都有相见恨晚的感觉。转眼间，时间已过去近两个钟头。给我们俩人介绍的朋友早已不知去向……

当我得知合富集团是做大生化投资时，我询问了很多问题，梁先生对答如流，非常诚恳，我当即决定飞赴上海考察公司。

飞机临近上海上空时，外面暴雨如注。经过激烈颠簸飞机终于降落在浦东机场。但前面的法航飞机不慎偏离跑道，险些造成事故。知道这一切后，我们真为自己平安降落感到庆幸。对当年的这一经历的描述，是因为当时的印象太深刻了。

第二天向合富集团办公楼驶去的路上，天空格外晴朗，心情也分外舒畅。经过与公司各位领导的接触，意向基本达成，回想这是我这些年来达成意向最快的一个项目。

在我看来，合富公司不仅仅是一个从事商务活动的公司，在与医院沟



通方面也非常注重。合富考虑的是与医院建立良好的长期合作关系，同时，在与医院从事商务活动时也带入了一些先进的管理理念，从而树立了良好的企业形象。

几年来，我院检验科收入由三十几万元发展到现在每年二百二十多万

元收入，今年可能突破二百伍拾万元，在这里我们要感谢合富集团多年来的支持和帮助。用检验科主任的话说，合富集团的售后服务是第一流的，无论是试剂发送准时到位，还是及时维修，国内任何公司都无法相比。

在这里，真诚祝愿合富集团充分利用自己的特色服务，扩大市场占有率，愿我们双方的友谊象我们呼伦贝尔大草原上呼伦河水一样，源远流长。

## 合富集团庆生、步入新居点滴



鲜花、炮竹声

——十岁的时候，我们步入新居，李总、金教授、文总开香槟与全体合富人共同庆祝……

宽敞明亮的新办公室，愉悦放松的工作环境，讨论声阵阵传来……



公司领导当初创立合富的主旨是将国际上先进的医疗科技和设备带入到中国，造福于人民。医疗科技在不断发展，合富的事业领域在不断扩大，合富的策略联盟伙伴也越来越多。合作才能致富，才能获得更大发展。合富感谢多年来与我们密切协作、给予我们大力支持**策略联盟伙伴**们。

## Accuray与合富一路向前

### 1 合富与Accuray



◆ Bob Wong  
Accuray公司亚太区总裁

合富与Accuray的中国区独家代理关系始于2004年11月，至今转眼间已超过二年九个月的时间。回想第一次与合富团队的接触是2005年1月17-19日在上海虹桥万豪饭店举办的“泛亚太放疗学术临床交流会”上，当时的情景，仍然历历在目。首次的接触，已感受到“合富”的超凡团队精神、效率特高的“组织能力”及敏锐和富有经验的商业触觉。我十分敬佩在王董及李总带领下的“合富团队”的专业知识及市场能力。

过去二年多的时间里，中国市场在变，合富在变，Accuray Inc.在变，Accuray Asia也在变。在合富的团队里，有很多新的成员加入，亦有旧的成员离去，但不管怎样，我可以总结的说：

中国市场过去二年多，不断地高速增长及更具有全球的影响力。

合富的团队亦由几人增加到现在的几十人，业务的发展从华东走向全国。

Accuray Inc.亦由120人增加至现在的468人，公司也在2007年2月8日于美国的NASDAQ上市。

Accuray Asia于今年4月正式中文名称“亚洲安科锐有限公司”安科锐是取其Accuray之谐音，中文名称有代表者：

- 安全（安全性）
- 科技（先进性）
- 锐利（准确性）

### 2 中国的第一台CyberKnife治疗

天津的肿瘤医院乃是合富Accuray的第一个CyberKnife的用户。第一台CyberKnife射波刀放射手术系统于2006年10月安装完成后，至2007年6月30日已治疗过400名病人。在很多人的概念CyberKnife系统的临床应用是为主，而全身的肿瘤治疗如肺癌、前列腺、胰腺癌等则为次要应用。在天津肿瘤医院放疗科的治疗室，脑外的治疗占70%以上而以肺部的癌病人为第一位。肿瘤医院则是全球CyberKnife高剂量治疗的“第一位”。

在一般的情况下，销售的设备是最困难的，特别是CyberKnife的“放射手术”为最先未被广泛应用的情况下。我看见了“天津肿瘤医院”的卓越成果，对于当年我们留下的苦功

证明绝对是值得的。我们亦十分幸运地可以和天津肿瘤医院建成“长远的伙伴关系”。我深信天津肿瘤医院绝对会把CyberKnife的治疗功效，发挥达到“淋漓尽致”的水平，从而带给癌症病人多一种治疗选择及多一分的希望。

### 3 Accuray Asia 的现在

我于2004年11月加入Accuray公司，我为当时Accuray亚太区的“第一人”；亦可以说我们在亚洲当时什么也没有。当时的我需要在家里工作，所有后勤工作如订机票，订酒店，邮寄，买文具等等，我均需自我支援。

在2004年11月，Accuray在亚洲（不包括日本）只安装了三台CyberKnife系统（二台在南韩及一台在台湾）。在过去二年的不断努力下，我们现在已有12台Accuray系统安装在亚太地区，分别如下：

- 韩国 — 4台
- 台湾 — 3台
- 中国 — 2台
- 香港 — 1台
- 越南 — 1台
- 马来西亚 — 1台

我们的亚太区总部2006年1月初设立在香港海港城商业大楼。我们公司办事处的面积有500平方米，而Accuray亚洲团队亦由当初的只有我一人，扩展至现在的16人。

随着业务的迅速发展，我们计划在今年内再由16人增加至23人，籍以确保我们对CK用户的服务达到Accuray的最高水平。

### 4 Accuray Inc. 及 CyberKnife 全球现状

安科锐的射波刀，是世界上第一和唯一的放射外科系统采用最先进的全时机器人技术的无创性治疗。这套具有实时影像追踪功能的放射外科手术系统除治疗头颈部外，更能提供充分的体部肿瘤放射外科治疗。从2001年美国FDA批准使用射波刀治

疗全身肿瘤以来至2007年5月，全球安装超过100台射波刀，包括亚洲区26台。

30年来，传统的放射外科治疗系统应用高剂量，准确定位要用于治疗颅内肿瘤。传统的放射外科设备无法实时追踪到内部病灶的位移，因此临床医生必须依靠侵入式的头架来对病人头颅进行固定。射波刀是新一代的放射外科技术结合实时影像追踪贯穿整个治疗过程，配以轻巧直线加速器，以非共平面三维方式达到肿瘤高度适形剂量投射，能治疗颅内和颅外全身各处肿瘤，真正做到“无创性”手术。

世界卫生组织（WHO）估计全球二仟四佰六十万癌症患者，每年一仟多万新诊断病例。安科锐公司的射波刀高度有效的治疗方法，到2007年5月为止，治疗超过30,000癌症病人，更为许多不能手术的癌症病人带来福音。

目前为止，全球有超过220篇关于射波刀系统的论文发表在国际医学专业期刊。这些国际性论文支持射波刀治疗癌症的可行性，安全性和有效性。

安科锐不断研发更新射波刀系统，在2006年国际会议ESTRO / AS-TRO，公司推出五项新产品：

- Xsight™ Lung Tracking System
- 4D Treatment Optimization and Planning System
- RoboCouch™ Patient Positioning System
- In-Room CT System
- Xchange™ Robotic Collimator Changer

安科锐改变传统放射外科，并正带领下一代放射外科技术的发展。

### 5 我们的理想与梦想

在加入Accuray Inc.公司的时间，我被公司的Company Mission Goal所吸引：

### 'Making Radiation Surgery An Option to Every Cancer Patient'

我自我觉得有一份使命感，要去把Radiation Surgery（放射手术）的先进技术带领入亚洲地区。我深信这革新及有效的先进治疗癌症的手段，会为所有癌症病人带来多一份希望及福音。而事实的证明，CyberKnife确实帮助了很多的癌症患者。

在Accuray亚洲的团队里，我建立以下的两个目标：

希望CyberKnife系统在亚太区地域里，每一个国家最少也有一台。

梦想在每一个癌症治疗中心，也最少有一台CyberKnife系统提供Radiation Surgery（放射手术）治疗服务。

现在CyberKnife已经在中国、南韩、台湾、香港、马来西亚及越南安装了，而今年年底泰国曼谷的Ramathibodi医院亦会安装第一台CyberKnife系统。今年年中，我们亦收到印度Bangalore HCG中心的第一台CyberKnife的订购合同。

我们正在努力在2007年年底前，可在以下国家取得第一台的CyberKnife订购合同：

- 新加坡
- 澳大利亚
- 巴基斯坦
- 印尼
- 菲律宾

在中国市场上，我们已成功踏出第一步。但前路仍有不少的困难及挑战，正等待我们去面对和克服。拥有合富这样强而有力，实力雄厚的伙伴，我绝对相信CyberKnife系统可以在中国市场上发光发热。

CyberKnife放射手术系统会为每一个癌症病患者提供多一份选择，多一份的希望与挚诚的祝福。

合富为客户提供的不仅有尖端的医疗产品，同时利用自身在台湾与医疗界良好的人脉关系，为大陆和台湾的医疗学术交流打造了可靠的平台。让更多的国内医院领导至台北进行参访、交流。

## 合富与海峡两岸 学术交流



◆ 刘荔雄  
专案经理 北京

**海**峡两岸学术交流可以说是合富公司在大陆开创性的实验，它配合台湾专业技术学会打破了两岸之间多年来医务工作者互不交往的坚冰，见证了合富公司在大陆事业的迅猛发展。

1999年至今，海峡两岸医务工作者之间的交流，已超过20多批次，共有300多位领导阶层参加，他们分别来自祖国的大江南北。通过两岸人员之间的友好往来，开阔了眼界，拓宽了思路，为引进吸收世界前沿科技应用于转变、提高当地医疗水平创造

了可能性，起到了增进友谊，优势互补之目的；实现了信息资源共享的愿望。同时，在与各方人员接触与合作过程中，使专家们了解了合富的人，合富的团队协作，合富的企业文化，感受到热情周到的服务，给每一个参加交流的人员留下了深刻的印象，为合富今后业务的开展聚集了人气，打下基础。这些成绩的取得与合富人不懈的努力是分不开的，合富人担当了连接海峡两岸学术交流的桥梁。

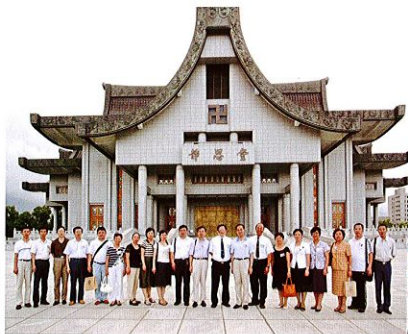
因为历史和政治的原因海峡两岸多年来相互封闭。不要说学术交流，就是一般性接触也算犯大禁。记得99年初公司让我介入这项工作，当时只是听说学会在邀请办理访台学术交流。“台湾”是很敏感的话题，准备去台湾的人士要经过国台办行前严格自律教育，回来后要写书面总结方可结束。在直系亲属的申请过程中，要经过无数次的审核才能如愿，学术交流是新鲜事物很少有人操作过，如何运作好似雾里看花。

在没有任何经验和资料可借鉴的情况下，硬着头皮来到国台办——即国务院台湾事务办公室。走到门口就被警卫拦住，说明情况后，警卫请我

用电话同负责的部门沟通，告诉我回来等消息。第一次的拜访就这样结束了。但是我也从中知晓了是哪个部门专门负责海峡两岸的交流工作。尽管学术交流尚处在控制数量及人员层次的初始阶段，但上报的材料是要经过严格筛选和层层审批的过程，同时对专业学术团体邀请的各位专家身份真实性的确认及邀请方的材料要经过反复核实，常常是出现邀请时间已到而无法定到任务批件的情况。

当时赴台人员都是资深学者和有一定影响力的领导，不能因为我们工作的不到位，给出访者造成影响。针对当时的情况，必须化被动等待为主动沟通，多方联系相关人员，做通工作让他们了解我司协助办理学术交流活动的意义所在。使得他们看到这些企业家、生物学家不但希望在大陆办实体，而且能够通过他们的牵线搭桥使海峡两岸的专业技术人员有广泛的接触，从情感到专业技术的交流促使更多的医院有机会与台湾方面的学者直接探讨管理方面的经验，分享研究及管理成果，真正搭建两岸医疗卫生专业人员技术学习与交流的平台。

我们的真诚与执著，打动了办



2007年7月济宁医学院附属医院团  
在佛教慈济医院静思堂前合影

2002年3月赴台交流专家领导留影于  
佛教慈济医院济精舍



理人员，得到了他们的认同和理解。1999年我们第一次赴台获得了批准，虽然推迟了近一个月的时间出访，但是合富在同时受理的诸多团队中是最快获批的，为此而略感安慰。合富的企业文化及热情的工作作风让机关办事人员印象深刻。他们从访问者回来的总结材料中得知，整个学术交流活动的组织安排是认真严肃的，实地看到了台湾医院的先进管理及人文关怀，并对我司促成两岸学术交流的方式给予了充分的肯定。随后，我们每年两次以上的学术交流均得到审核机关的大力支持，准时出发，按时返回大陆，从未出现过闪失。

促成两岸学术交流是我司工作不可分割的一部分，从99年起每年交流两次以上，多时一年就有四批参加学术交流的团队。在海峡两岸政治经济不断的接触过程中，我们的学术交流活动的也随之发生着变化，从开始的医院高层领导互访，到有针对性的

寻找对口专业科室的相关培训，先后为北大集团、上海仁济医院、济宁医学院附属医院等单位联系专业岗位培训，将台湾已实施的先进管理经验嫁接至内地，收到了良好的效果。

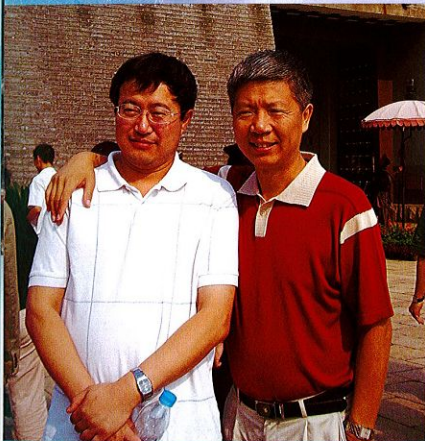
2002年3月我有幸成为公司第一位大陆员工随学术交流团赴台，在欣赏祖国宝岛秀丽迷人景色的同时，也切身感受到台湾医疗机构先进的管理理念、管理方式。特别是在花莲慈济医院，亲眼目睹了医院现代化医疗设施与人性化管理的完美结合，他们对年老体弱的病人大多由义工陪护，50岁左右的义工护理60岁左右的病人，那种理解及关爱体现在每一个细节上，对此代表团每位成员都感受深刻，感叹到没有枉费此行。他们对金教授全程的热情接待及无微不至的关心同样留下了深刻印象，一再表示要是教授到大陆来，一定要告诉我们，表达了他们对这位学长、教授的尊重与敬佩；同时公司无论业务有多忙，总

总、王总也要抽时间专程从上海赶回台北会晤交流团成员，对前往台湾交流的客人表示最诚挚的欢迎。正是通过上下一心，共同努力，我们把交流活动办成了一个享有一定知名度的品牌活动，当医院有需求的时候，会主动联系合富。因为他们看到诸多医院透过我们的平台直接了解到台湾民营医院的发展，医学院附属医院的国有民营的经营状况。通过交流把各个医院先进的管理经验带回去，并在自己医院的管理中得到实践，使得很多医院在管理上发生了不同的变化，为当地的百姓带来了实惠，我们由衷地欣慰！

交流活动不是单纯性的，它与政治、经济、文化、法律等密不可分，具有很强的社会属性。合富的发展正印证了这种观点，海峡两岸学术交流不但是合富的品牌，也是合富成功的基础，它随着两岸百姓的深入交往，不断的进行下去……

合富的成长，离不开**合作伙伴**的支持；合富的壮大，得力于合作伙伴的努力。当我们披星戴月时，我们的合作伙伴与我们共同挑灯夜战；当我们冲锋陷阵时，我们的合作伙伴助我们攻城拔寨；当我们迷惘困惑时，我们的合作伙伴为我们指点迷津。这样的朋友，是一辈子的。季鹏总经理就是这样的朋友，我们最早的朋友、我们永远的朋友。

## 我和合富这10年



选择一个强有力的对手，能使自己在不断的斗争中变得强大，但付出的代价往往是惨重的；而选择一个强有力的朋友，却让我们在变得强大的同时享受到美好的过程，这就是 $1+1>2$

### ◆ 季鹏

北京今鑫科技有限公司总经理

季鹏总经理(右一)与合富另一位合作伙伴朋友，参加合富集团2006年半年会留影无锡三国城。

**有**着相同致力于祖国医疗事业发展理想的有识之士共同组建了“合富”。一晃十年了，在李总的引领下，我们共同发展，创造出了合富现在的辉煌。融入在合富的环境中总能让你感觉到那种仿佛与老友交流的踏实，但又让人感觉到常变常新，在新的形式下总有一种惊喜。十年来，对合富有了更全面的了解与认知，也更加坚定自己与合富并肩作战的信心和决心。

在这个越来越激烈的市场中，竞争变得更加的残酷，但市场的大前提永远只有一个：那就是最大限度的满足客户的需求。谁真正的掌握了终端客户的关系，满足了客户的需求，那也就意味着谁在这场博弈中拥有了最终的话语权。当然这个道理似乎是浅显的，但执行起来远不是一句话能够说清楚的。

在参与合富近十年的事业发展中，我们得到了来自医院最直接的肯定，很多医院选择了与合富进行第二次、第三次甚至更多次的合作，我相信这是每家企业都愿意看到的局面，更是我自己愿意看到的，因为我知道自己找到了一个值得信任与依赖的朋

友。站在生意的角度上，每个人都希望自己的生意源源不断，永久常青，但这需要非常稳定的客户基础。就是因为与自己熟悉而又信得过的朋友做生意，远比与陌生人做更有安全感，更高效。这也许就是合富提出的“产品打开通路，通路创造规模，规模产生效益”的精髓吧。在这个雪球滚动的过程中会形成更多的稳定客户，形成更多的二次经营或多次经营，那么自然会创造更多的业绩。

作为商人，我们追求的不仅仅是最终的效益，从不同的角度考虑客户的想法是我们的重中之重，我们关注的除了医院目前的状况，更重要的是医院未来的发展，合富的这种生意

模式在这一点上想了在前面，把医院长远的发展与公司本身紧密地结合起来，特别是对那些想更新设备而资金暂时紧张的医院找到了非常好的契机，这就像投资一样，能够并且愿意进行这种长远的投入，并最终形成多赢的局面。

合富是一家重承诺、讲信誉的公司，无论是对客户还是合作伙伴。一起走过的十年，我和合富就像是一对多年的老友，彼此关怀、共同进步，我相信在未来的日子里，我们的事业将会更加辉煌！



# 阳光下的梦境

**震**耳欲聋的鞭炮声，响彻了整个高科技园区。2007年7月1日，这样一个很特别的日子，被这旺盛的火花又促起了另一番激情。合富的上海总部员工在阳光下灿烂的笑了。

照顾园区的公安巡逻车也被这响声引来了。香港回归10年，合富成立10年，合富的新总部启用，公安的车中挥出了手，对合富人笑笑，真是个好日子，好时辰，祝福！

公安的车走了，在烟硝弥漫的炮竹幕布中消失，我看着烟雾，回忆起我们是如何规划这个新总部，当时的梦境，成为今天的实现。

合富的总部办公室，对全国广大的客户，对合富员工，都是有意义的。

我们的理想是让有机会踏入总部的客户们，第一眼感受到合富的庄重，值得信赖的内涵，同时更要能认

同合富是具备高质量的医疗科技服务文化。所以客户会由理念相同而深深爱上合富。

由于合富的员工是在这个新办公室内提供全国客户的服务及支援，整个办公室的设计要能激发合富文化，同时促进各部门团队交流，在设计上我们的确给了设计师非常大的挑战，我们告诉他：

■ 工作环境必须是优于罗氏，拜耳，强生，GE等医疗公司，及HP，Dell等科技公司的一个科技工作者平台。

从进入合富的霎那，由宽阔空间及金属建材的巧妙搭配，展现了高端科技及年轻活力的质感。在整个空间内，我们有局域网路，无线网路，让总部或是全国各地来访的员工时时刻刻可以利用资讯，不间断地进行沟通，替客户提供服务。



◆ 王琼芝  
合富集团董事长

隆隆炮竹，雄宏狮舞，祥瑞临门



踏进合富总部的第一眼感受





我们有节源的设施，特殊空调的吸烟区，尽量做到环保，尽量保护工作同仁的健康。而在一方的整面墙面上，由毕卡索的一幅乐师衬托出合富精神的文化及热情。

■整体办公室的各个部门，例如**客户服务中心，物流中心，业务部门，财务部门及管理部門，必須沟通无阻**，以便因应客户的任何需求，并且在最有效率的时限内给与客戶回应。

我们的办公区域，是完全通畅的，部门与部门之间没有隔屏，在迁入的两个月内，员工们常常积极的交流，审批的流程加快，当然最后的工作效率会展现于客户的服务中。从最高管理层，包括CEO、COO、CFO、CMO及董事会，都和员工连成一片，管理策略的实现也就能最快的达成。

■员工在巨大的工作压力下，能够在有限的工作环境中，**有愉悦的舒缓空间，同时又有企业文化的熏陶。**

现在，我们在—层樓的面积中，

有4个舒缓空间，包括了咖啡小点区，短暂休息区，阳台区，临时上网区，另外，有6个会议区域，包含了专业级影视剧院，教室，会议室等等，提供了多元化员工沟通，洽谈，讨论等多个空间。

■我们要整个办公室的阳光与员工在一起，任何有员工在的工作地点，就有阳光的存在，我们相信**在绚烂阳光下，员工才有创意及效率的发挥空间。**

员工的办公座位，都是靠近整个空间外围的窗边，经理人员则是在中央区域，一方面给员工更有活力的光线，另一方面让经理人在最短的距离与时间内，就可以提供员工最迅速的支援，关切员工的工作状态，加以适当的在职教导。

搬进来两个月了，每天下午四点钟的时候，员工们快乐的在阳台，在咖啡小点区，谈话说笑的吃着公司提供的下午茶点。我试着问刚加入公司一个月的行政专员，“你觉得大家喜欢这个休息时段？喜欢新办公室的布局吗？”她诚恳的表情用力点点头，仿佛在告诉我“虽然仅仅休息10分钟，但是员工们似乎在认可未来10年对合富的热情。”

真的很高兴，在全体员工努力之下，设计师率领的施工团队，终于替合富编织完了新总部的美梦，也许合富的梦还不是最美的境界，但是它的**风格及品质一定是独一无二专属于合富人的。**

毕卡索的一幅乐师衬托出合富精神的文化 and 热情

合富的庄重，值得信赖的内涵



# “痛”着，快乐着……



◆ 张红玲

市场专员 上海

日子在忙碌中更是不知不觉，公司从选址到搬家将近一年的时间，从起初的茫然到搬家时的忙碌、欣喜，所有参与的同仁，甘苦自知。

俗语说：安居才能乐业。这句话不仅适用于一个家庭，对于一个企业也是同样。不过这时的“居”延伸至办公的环境和场所而已。拥有更良好的办公场所，展示更完美的公司形象，让员工在更舒适的办公环境中更愉快、更高效地完成自己的工作。公司高层如是考虑。

公司的新址选在漕河泾高科技园区的核心位置：漕河泾软件大厦，我们公司在九楼。公司请了台北著名的设计师，从走出电梯，到进入公司的角角落落，确保每个角度的View都是不同的，都是完美的。舒适、专业、时尚是我们的追求。从与设计师一次

次的电话沟通、信件来往，我们的办公室从平面变成立体，从黑白转成彩色……追求完美的Joyce与设计师的专业和执着相得益彰，他们有过激烈的争论，也有过意见惊人一致时的欣喜和释然。激荡的结果是公司的装潢细节日趋完美，无论是色彩的搭配，硬件的选择到装修的质量，搬进新家时每位同仁喜悦的笑容是最好的见证。

搬家的整个过程是繁杂而辛苦的。所有的办公室、员工位要重新布局、安置；固定资产要重新盘点、整合；电话、网络要重新布线、开通；仓库及员工所有物品要重新整理、摆放……所谓牵一发而动全身，从公司旧址到新居步行不过十分钟的路程，可每一个动作无不需要极大的耐心和精力来认真完成。合富人的团队精神在这个过程中又一次得到了完美演绎

沟通无阻的办公室区域，及时因应客户需求



提供员工多元化沟通的专业级多媒体室



和快速发展。

从公司管理部的司机安保团队说起，搬家伊始，从每个部门的物品清点到打包、搬运，各位兄弟可谓是随叫随到，他们的衣服被汗水浸湿了，依然认真地清理一个又一个物品柜、仓储架……搬家期间，他们更是两头监岗，忙碌不停，从头到尾，没听说过一个人叫过苦，说过累。

在信息时代的今天，公司日常工作中最默默无闻、但却最不可或缺的要属IT部了。公司IT部的人手短缺，公司迁址对他们来说，要做的事情说起来并不多，电话、网络的重装，门禁系统的重新设置，部分办公设备的升级等。公司一百多名员工，他们的工作量可想而知，要短时间内完成所有，让各位同仁正常办公，公司正常运转，他们的耐心和敬业，我们有目共睹。

搬家之前，我没意识到财务部的同仁会有多少繁重的任务，应该是只要管好各自的物品就没问题了吧。第一次开搬家工作会议的时候，让我着实吃了一惊，公司的固定资产要重新盘点，办公设备的更新升级牵涉的采购、采购需财务部审核、归总，更有公司那许多的财务凭证，无一不需要

细致的查核和认真的重整。通过搬家这件事情，大家都认识到了财务部同仁工作认真细致的深度体现。

公司搬家了，除了我们所有的办公用品，还有更重要的，就是仓库——公司财富储藏和流动的地方。所有的事情不能干扰公司的正常运转，搬家也不例外。这对仓储物流的同事来说无疑是一个很大的挑战。在短短的三天时间内，所有的物品下架、整理、打包、搬运，再整理、上架，一切看似有条不紊，整齐有序，背后——是他们连夜加班加点，辛劳的汗水。

整个搬家过程得以顺利进行，离不开总指挥官Joyce的悉心督导和总协调人Nikki的数日辛劳，更有管理部、业务部、运营部同仁的跨部门通力协作。有你、有我、有我们——才有我们合富的新家。

2007年7月1日，一个艳阳高照的周日的正午12点，香槟、鲜花、喜庆的炮竹，告诉大家：合富正式入住新宅。漕河泾软件大厦——9楼，喝完香槟的合富人步入精致的走廊，进到明亮的大厅，又是一阵惊喜，大家听到了——轻快的生日快乐歌，看到了——豪华的三层大蛋糕被两位

同仁徐徐推到大家面前，上面赫然是合富LOGO中标志性符号——一枚铜钱还有点燃的十岁蜡烛，没错；就是今天。我们迎来乔迁之喜的同时，更是我们合富的十岁生日！在大家不约而同的生日快乐的歌声中，李总、王总、文总、金教授、陈教授共同吹熄了我们的生日蜡烛并为大家切开了美味的蛋糕，旁边更有精心准备的水果、饮料，共同分享，大家脸上溢出的兴奋表情盖过了连日来的忙碌的疲惫。

走进新办公室，看到的是美仑美奂、全新装修的办公室和全新的办公家具，听到的是不绝于耳的同事惊喜的赞叹……坐在新办公室的座位上，深深吸一口气，想到楼下的小有亮点的公司标识、看到大办公区域简约的CITIA墙面、还有亟待完工的新的员工卡等自己付出辛劳的成果，感觉释然。作为合富人，和大家一起辛劳忙碌，作为合富人，和大家共享全新的办公空间。整个过程，甘苦自知，我们共同推动合富发展的每一步，付出自己的汗水，感受成功的喜悦；共同“痛”着，快乐着……

绚烂阳光下的合富人



谈笑中，员工在阳台享用下午茶点



# 突破疑难造就机会 的管理方式

## —— 问题管理



### ◆ 文北岗

首席运营长 上海

IBM台湾公司业务总经理  
台湾UNISYS公司总裁  
美国UNISYS北美及大中华总裁

**基**于现今社会变迁快速，市场竞争激烈，知识信息爆炸，使得企业人一定要提升本身的专业水平，才能在此白热化的商业战场上占有一席之地。

在专业化的体制下，企业人不只是因循旧制地做着重复的工作(Routine Worker)，而应该更进一步扮演问题解决(Problem Solver)的角色，要不断发掘问题，主动提供解决方案及积极参与解决问题。现代企业要能永续经营，端视企业是否具有解决问题和处理危机的能力。

如果要有效处理问题，则首先必须重视问题管理。问题也能管理吗？又如何有效管理之？根本之道要从企业个人做起。

### 视问题为机会

也许你曾听过这么一个小故事，一家制鞋公司派遣两名业务员至非洲考察市场。在为期一周的停留考察后的报告中：一位说“问题大了，当地土人没人穿鞋，市场开拓困难”；另外一位认为“非洲土人目前穿鞋者少，所以只要每人买一双，则数量可观，因此市场潜力雄厚，值得拓展”。

一般人都带着负面的心理去看“问题”，因此当人们遇到问题时，通常内心会感到焦虑，挫折与压力感。从而影响到甚至抹杀应对问题时该有的能力与水平。而实际上，在问题的背后，却蕴藏着无数可以肯定自己及创造成功的机会，因此平时就要养成自己向问题挑战的习惯，建立主动出击，积极进取的工作态度。那么面对问题时，即可临危不乱，全力以赴，肯定自己，创造成功。

因此当顾客发生严重问题而求援于您时，您能保持冷静、坚定信念；在众多压力与冲突中克服困难，化解危机，那么您不但展现您的服务能力并且赢得顾客的赞赏与信任。

### 预期问题的发生

能够解决问题，还要进一步去避免问题的发生，也就是要做到预期问题。任何计划在规划之始，就要考虑到可能将遭遇到的困难，预测可能会发生的问题，并且加以分类、分析，以制定一套防范及管理措施。如此，才能防范未然，顺利执行计划内容。可是这样做可能有时还是不够，仍就有些问题无法完全解决，这时就要有赖行政、制度、规章等方式来处理。比方说，弹性上班时间就是为了解决需要不同交通时间的员工而设计，以降低员工的迟到现象。然而还是会有少数人经常迟到，所以解决之道，即有赖规章办法之订定，凡迟到几次者视为旷职。如此即可杜绝迟到之现象。所以预期问题，就是要做到问题的防范与杜绝。

### 问题之分类

通常问题的种类只有两种，一种是容易解决的，一种是不容易解决的。碰到容易解决的问题，即表示您有腹案在身了，那么就立即把问题转变为解决方案并即予处理！不要让问题坐大再来收拾。那么如果遇到的是比较困难且不能立即有解决方案的问题时，您可以就问题本身加以分析，探讨并寻求适切的解决之道。

### 问题之分析及解决之道

当遇到棘手问题，不知道如何处理时，您需要将问题依照您是否有授权，是否有解决方案，是否有支援与资源三个项目来加以分析。绝对不要坐视问题的发生无任何动作，问题是不会自然消失的。当应该要寻求主管的协助，同仁的帮助或找寻资源时，切勿迟疑，立刻去做！

#### 案例

分析项目	授权	解决方案	支援/资源	解决之道及执行措施
案例一	无	无	无	立即呈报上级，寻求主管的一切支援与协助
案例二	无	有	无	呈报建议方案给上级主管，以及时获取授权与主管之协助及所需之支援与资源
案例三	无	有	有	寻求主管之授权即可立即执行
案例四	有	无	无	邀请外力之支援，如聘请专家、顾问服务，藉助“外籍兵团”的协助
案例五	有	有	无	协调有关部门的配合与协助，以求得所需之支援与资源
案例六	有	有	有	此问题即是易解决之问题，立即处理！

### 管理问题

问题解决后，不是就无事一身轻。同样的问题会不会再发生，关键在于有没有管理好问题，也就是将整个问题的发生原由，诊断及处理方式，作重点式之记录，且加以评估与检讨，并制订防止类似问题再次发生之管理程序。这样，整个问题管理才告完成。

期许自己作为一位专业的企业人及问题的解决者，随时保持乐观进取的态度及高度的工作干劲。在工作压力下，发掘问题，创造机会，并且善于利用管理阶层之资源，主动要求主管的支援与协助。你的问题就是企业的问题，企业活动是环环相扣，不容许任何一颗小螺丝的松动。按部就班，做好问题管理，机会就在你四周。

# 华北CIA队伍的 领导心得



◆ 陈松

华北区销售经理 北京

**华**北CIA (CyberKnife, Intrabeam, AIM-II三个产品销售部门的简称) 团队是公司为了适应发展需要而新组建的部门。它虽然是一个新生部门，但却担负着公司拳头产品立体定位射波手术平台的销售，它的成功与否对公司的发展乃至成功上市起着重要的作用。

华北CIA是一个全新的团队。组建之初，公司对新人进行了系统的产品知识及销售技能的培训。团队成员大多都没有销售大型医疗设备的经验。具备了理论知识的新人如何在实战中更好地发挥战斗力呢？作为团队领导，如何使一个由不同背景和不同经验组成的普通群体成长为一个高效的作战团队，这是摆在我面前的一个难题。实战中，我逐步求解。

我认为，首先要鼓励团队成员参与销售的决策以及销售，让团队成员相信自己能够成功，同时作为上级领导要给团队成员提供各种必要的支持。其次，要重视沟通，团队成员必须要及时沟通，这样才能及时发现问题并解决问题；要适时地激发士气，让团队成员充满战斗力；要制定行为规则，告诉团队成员允许做什么、禁止做什么。还有，要定期告知团队成员新的事实，比如公司新的销售战略以及个案新的进展等；对有重大贡献成员要及时给予鼓励和表扬。

同时，我也在销售过程中让团队成员进一步明确5W1H的原则，即：

**Who:** 认识自我，明确各自具备的优势和劣势；

**Where:** 找出团队目前的能力与团队目标之间的差距；

**What:** 让每个团队成员明确团队目标以及行动计划；

**When:** 合适的时机采取合适的行动是团队成功的关键；

**How:** 建立和明确团队各成员的岗位职责，明确团队成员的工作标准；

**Why:** 让团队成员明白他们为什么加入团队，团队运行成功与失败给他们带来正面和负面的影响是什么。

管理学中有一句名言：一头羊带领的一群狼可以打败一头狼带领的一群羊。可见领头人的作用是举足轻

重的。团队领导者可以像头羊一样，在团队中树立威信，协调团队中的各种矛盾，使队员紧密地团结在自己身边，发挥他们狼一般的战斗力，带领他们战无不胜。因此团队领导应该具备以下特性：高瞻远瞩的眼光、睿智敏锐的头脑、海纳百川的胸怀和从容优雅的风度。执行战略时，他是一个强有力的执行者；在推行战略和变革时，他能充分发挥自己的领导魅力，让团队成员充分认可这项战略和变革。

建立狼性团队就是要让团队成员明白：我们要成为狼！狼与自然界的其他生命相比，不是绝对的强者，甚至与某些动物相比，狼还处于弱势地位，但狼却从没有被别的动物看成弱者。狼给人留下的永远是坚强、勇敢的印象。无论面对怎样的敌人，这

种形象都不曾改变。面对再强大的对手，狼群也丝毫不会示弱，因为狼性里没有软弱这个词。因此要让团队成员明白这样一种理念：我们就是狼，我们要成为狼群一样的团队，富有战斗精神，能够群体奋战的团队。

维持团队生存和发展的另一个必要条件是团队凝聚力，一个没有凝聚力的团队，就象一盘散沙。培养团队成员自愿参加团队活动并承担相应责任，定期组织团队成员之间沟通交流，促进了解，提倡民主气氛，使团队成员能自觉维护团队的利益和荣誉。

经过近一年的培养和历练，华北CIA团队走过了艰辛的发展道路，团队成员日趋成熟，相信经过不断学习、努力和创新，华北CIA团队一定会为公司多创佳绩。

# 乔迁后的服务提升



◆ 杨敏  
物流经理 上海

在合富公司十周岁生日之际，公司迁入了新的办公大楼。新的工作环境带给大家全新的感受，作为公司运营工作重要的一环——物流服务——我们也通过此次乔迁改善了硬件设施，调整了操作流程，以更好的状态为客户提供优质的服务。

## 新的仓库规划

根据我司仓储货物的品种、规格、数量及新仓库的平面结构，我们规划了新仓库的格局。由于新仓库面积较小，我们采用了相对紧凑的布局，合理设计了主要通道及次要通道，设立了配件区、常温试剂区、冷藏试剂区、待检区等区域，充分合理利用了可使用空间，保障日常发货工作的可操作性、便捷性及工作效率。在新仓库的规划中，我们非常大的一项改善是摒弃了传统的厚重的封闭式冷库设计，定做了一批大型不锈钢冷藏柜及玻璃门冷藏陈列柜，使得仓库的风格通透、明朗、整洁。较旧仓库相比，新仓库冷藏柜的使用更加方便了仓库管理人员存取试剂，降低了大量重复性劳动，更有效率的提供物流服务。

## 零配件的重整

为了保障维修服务的及时性，在最短时间内完成设备的修复工作，我司备了大量零配件库存。由于零配件库存储备量大、流动性小的特殊性，在平时的库存管理中，通常只针对品种数量进行盘点管理，而多年累积的数量庞大的配件库存存在上架包装、料号标示等方面存在一定差异，虽然我们拥有非常专业的仓库管理人员能够熟练的检货，但为了使库存管理水平能更上一个台阶，借此搬迁机会，我们规划了新的零配件上架摆放规则，制作了统一形式的料号标示，使零配件的存放更有规律，便于科学的管理及快速的查找。

## 灵活的库存管理

存货管理的基本目的，是要在满足对客户所承担的义务的同时实现最大限度的流通量。目前我司库存主要以两种形式存在：常备库存货物和非常备库存货物。客户使用群体大，定购量大，使用量有规律可依循的项目我们定义为常备库存货物，保证随时都有充足的库存可供使用；相反，使用客户少，定购量小且无固定发货规



律的货物我们定义为非常备库存货物。采用按需备货的方式。非常备库存货物往往交货周期较常备库存货物的交货周期要长。本着以客户满意为出发点的服务态度，我们希望用更好的服务赢得客户的满意。在新仓库的管理中，我们引进了机动性库存的管理方式。在以往非常备库存的项目中通过数据分析找到相对有规律可循的项目，备适量的库存，结合循环补货方式，满足客户订购的时效要求。

#### 学会管理客户的库存

在以前的工作当中，我们有时会遇到客户订购试剂时告知：刚刚才发现，某某项目试剂要断货了，只能撑

过今天一天了，请今天立即发货，并想办法明天将试剂送到。此时，我们就会不遗余力的用各种办法解决客户的危机，如加急发货，同城客户间调货等等。但是诸如此类的问题，能够平安渡关，八分是大家的努力，两分还要靠运气。所以，回头来看，这样的问题其实完全可以避免的。以前我们习惯的方式是等待客户的定购电话，被动的接受客户的定单需求，一旦我们化被动为主动，很多问题就完全可以控制在我们手中。通过分析客户的历史定购资料，了解客户使用情况，并通过主动询问了解客户的库存情况，给出其定购建议，一方面为双方都赢得了充足准备时间，另一方

面也有利于我们对库存货物的管理。目前我们正在向这个方向努力，更高层次的满足客户需求，提高客户满意度。

合富十年，我们已走向成熟走向规模化。新居新气象，通过细节的完善及流程的改进，我们希望通过我们的服务能使更多的客户更省心，更放心，更开心！



# 2007

## "射波刀巡回学术研讨会"

### 回顾



◆ 陈俞辛  
总经理助理 上海

在合富的日子已快半年，在压力与挑战中，感受着合富的文化，真心感谢所有支持和帮助过我的领导和同仁们，也真心希望合富的业绩能像我的身高一样鹤立鸡群，高人一筹！

三月，在明媚的春风中，合富拉开了2007年“射波刀巡回学术研讨会”的序幕，分别在天津和济南——中国大陆目前拥有射波刀治疗中心的两个城市，召开了射波刀临床治疗学术研讨会。来自美国斯坦福大学放射肿瘤及神经外科教授John R. Adler，即射波刀的发明者再次亲临中国，与乔治城大学医院射波刀中心主任Gregory J. Gagnon教授、韩国癌症中心的Chang Hun Rhee教授以及合富医疗首席医疗长陈光耀教授等知名专家，与国内的广大医疗专家和学者，共同探讨肿瘤放射治疗的前景，并分享射波刀放射外科的临床经验。

#### 会前准备

为了能够成功举办此次巡回学术

研讨会，市场部 and 第一线的销售携手，分工合作，新年伊始就投入到紧张而有序的筹备工作中。两地活动的主要负责人分别由我和Cindy担任，这对于刚进公司的我来说，沉重的压力大过了被委以重任的喜悦。所幸，合富的文化和精神很快就发挥了它的功效，Maggie和Cindy第一时间施以援手，给了我很多合富之前市场活动的资料供我借鉴学习。而Joyce更是亲自指导，使我能够在最短的时间里吸收到了合富成功举办市场活动的经验精髓，遵循合富高效的办会流程，有效地推进筹备工作的各项进程。同时，北京办事处的同仁也给予了大力支持，由刘蕊雄经理为主的支援团队，多次往返于京津两地，与主办医院的联络沟通，实地考察住宿宾馆及晚宴场地，倾注了大量精力。由于不少客户的行程是在会议开始的最后两天才确认，市场部和业务部的所有助理以及销售人员一起加班加点，赶制会议资料册、胸卡等，以保证每一位

与会者都能享受到高规格的贵宾礼遇和专业化的会务服务。

#### 现场回眸

#### 天津站：

天津站的会议与天津医科大学附属肿瘤医院共同协作，这是合富与天津肿瘤医院的第二次深度合作。当天，在肿瘤医院学术报告厅内，两百多位来自全国各地的医学专家及医疗工作者欢聚一堂，院长郝希山院士、中华医学会放射肿瘤分会主任委员余子豪教授分别致词，8名国内外专家从不同角度丰富而紧凑地介绍了国内外射波刀临床治疗的最新进展和案例，共同畅想了高科技给患者及医院带来的美好前景。看到与会者专注的神情和满意的笑容，我们感到一切的

辛苦都是值得的。

#### 济南站：

济南站的会议得到了山东省抗癌协会肿瘤临床协作委员会的大力支持。由协会与山东鲁台医院和合富共同主办。在大家的高度团结与通力配合下，研讨会在济南珍珠泉宾馆报告厅顺利召开。精美的签到台、精致的茶点、精心设计的会场于当天上午准时布置完毕。虽然天津站的国内外专家无法全部参与济南的活动，但此次学术交流还是受到了当地众多媒体、业内人士的广泛关注和政府的支持与重视。会议前夕，山东省人大副主任还亲自接见了演讲的专家们，对此次活动带给济南医疗事业的深远影响给予高度评价。5家电视台、电

台，10多家报刊以及众多网站都纷纷报道，进一步把射波刀先进的技术和带给病患的福音传播给更多的人。

#### 成果与感悟

马不停蹄的两地巡回研讨会，在专家学者和与会者的欢声笑语中落下了帷幕。市场部克服了人手少、时间紧、任务重等重重困难圆满完成了使命。会议累计吸引了全国112家医院的400多名学者和医疗工作者参加，将射波刀的核心技术、前沿科技以及国外临床的成果，最大限度与国内众多医疗机构分享，也使得射波刀能够让患者得到无创伤、无痛苦、无麻醉的进行全身放疗外科治疗的福音广泛传播。

与会专家在天津肿瘤医院射波刀中心参观

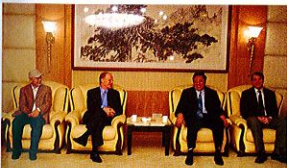


天津站



2007年3月26日，天津肿瘤医院学术报告厅，射波刀发明人John Adler教授和与会专家热烈互动

研讨会前，山东省人大副主任曹学诚亲切接见演讲的专家们



济南站



2007年3月28日，射波刀巡回学术研讨会在济南珍珠泉宾馆报告厅隆重召开。

# 月圆园留影

——合富集团2007年第一次管理会议侧记



◆ 王 珊  
人事专员 上海

五月是个肆意的季节，阳光开始显出浓烈，露出燃烧的端倪。季节是时间的段落，一年被它们平均分割，当我在春天仰望夏日的时候就看见了天边那一抹火红的云霞，我知道新的季节来临了，合富又有着多少新的开始呢？

合富每月一次例行的管理会议头一回改成每季度一次，第一次不在公司内部而改成群山翠峦，湖水氤氲的月圆园举办，也是我第一次策划此类活动。紧张、兴奋、期待之感包围着我，思及每次合富的活动都要求尽善尽美，我又有些无措。幸而经验丰富的Cindy和热情负责的Cynthia主动伸出援手，除了常规工作不能松懈，我们利用双休日及晚上的时间，未请任何会务公司，看场地、拟方案、谈合作、设计游戏、买道具、做道具、制作各类卡片等等一系列琐碎繁杂的事情都由我们一手包办。每一个细节都花费了很多心思去完善，比如说我们的同事在看到晚宴席卡时觉得蛮漂亮

的，有些大大咧咧的同事可能压根儿没注意到，但是这小小的席卡就花了几个小时去设计，从图案的选择到颜色的搭配并且配合着队服的颜色，无一不是我们的用心之作。唯一目的就是希望与会人员感到舒心、快乐！

清晨，一行人早早赶到月圆园做好会议的准备，翘首企盼着同事们的到来。终于合富专车在既定时刻抵达，签到在同事们互相问候的愉悦气氛中完成，并于九点正式开始了我们2007年第一次管理会议！

集团财务成绩及2007年预估成绩作了详尽的报告，枯燥的数字在巧妙的简报展现与精湛的演讲中让大家更为详尽的了解公司运营情况；接下来各部门的经理人分别对各自的业绩及工作计划逐一汇报。这就是合富的企业文化之一，让每位员工了解公司的运作及经营状况。员工带着主人翁精神努力工作着，合富的成功离不开员工的辛勤工作，合富的成功也是员

工个人价值的体现即也是员工的成功！

会议在严肃而又不失活跃的气氛下落下帷幕。紧接着，大家穿上队服，精神抖擞的向大自然进发。团队竞赛活动从队呼开始，财务部同仁为主力的“黄金队”以富有创意、整齐划一、声音洪亮的队呼荣登冠军宝座；在一片敲锣打鼓、加油声中，“红鹰队”夺取了“水上龙舟”比赛之冠；在员工家属的配合下，“八戒背媳”在欢笑中完成了比赛；大家的齐心协力、奋勇直前的完成了“再接再厉”、“跳出精彩”等户外活动。虽然有的同事过于勇猛，在游戏过程中不慎擦伤，但大家的热情节节攀升，事后提及，同事们还直呼“有趣！好玩！”

丰盛的晚宴过后，在月湖湖畔停放着五盏红色的天灯。在集团CEO李总的带领下，大家在天灯上谱写着各自的心愿，天灯带着合富人的美好愿望与祝福冉冉升起，飞向璀璨的夜空，飞往成功的彼岸！

2007年合富第一次管理会议在合富的传统竞赛——啤酒大赛中慢慢走向尾声，“PK歌王”、“大话色盅”、“智斗地主”让全体与会人员尽情尽兴至深夜。看着大家愉悦的表情、欢快的笑语，连日来的疲惫为之一扫而空，所有激动之情只能用来表达：为了合富，为了合富人，值！！！！



## 感受合富文化——

## 专业的招聘与培训



◆ 李彦萍

办事处助理 广州

火热的夏天，炽热的心，在合富大家庭里感受着合富人的热情与对工作的激情！

**转**眼进入合富快了一年了，回想起在这一年里的点点滴滴，感受最深的还是合富对人才的招聘和培训。

去年7月的某一天，接到合富总部人事部的电话，通知我去面试，要准备两分钟的英文自我介绍，还要准备一份5页的PPT文件，做10分钟左右的自我展示，第一感觉是合富与众不同，招聘程式很正规。

在精心准备下来到广州办事处进行面试。接待我的是位漂亮的女士——招聘主任Penny，在填写完《应聘人员基本资料及面谈表》后，在会议室里开始了英文自我介绍和PPT演讲，下午人事部经理Maggie也从上海赶到了广州办事处，在和Maggie、Penny分别面谈后，被留下来做测试题，整个面试过程进行了一天。这次面试更使我感受到了合富招聘程式的专业。

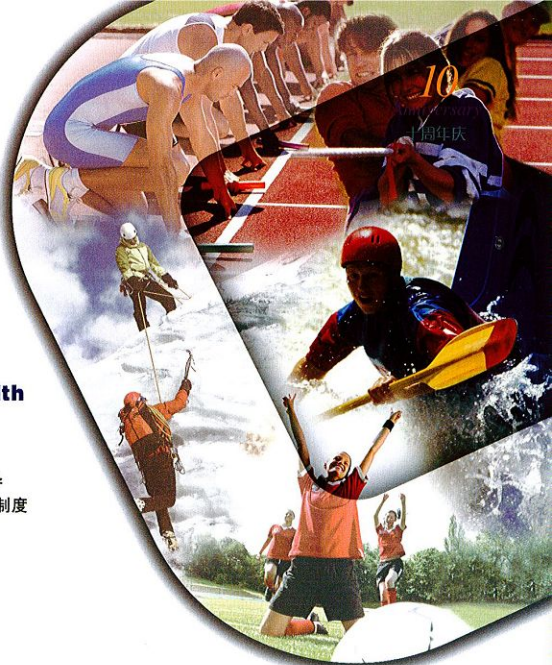
非常荣幸，在7月底我接到合富的录用Offer。公司通知我到上海进行培训。公司对每位员工都做了详细的培训计划，从报到的第一天起就严格按照计划接受相关培训。正好那时有许多销售人员也要同期培训，我和他们一起参加了专业销售技巧、

PPT(PowerPoint)的制作、商务英语、合富企业及文化的简报与演讲技能的培训。培训是多样化的，也是很严格的，每项培训课都要进行考核。在那段培训的日子里，我学到了很多，也认识了许多新朋友。更发现了合富对员工培训的重视，不仅对员工进行专业知识的培训，还注重培养员工的团队精神。

作为办事处的助理，支援公司在当地的招聘工作也是我的职责之一。2007年3月，我第一次以招聘者的身份出现在招聘会上，再次感受到了合富招聘程式的正规和专业。我们在广州参加了3场大型人才招聘会，每次公司都会委派人事部门的同事和业务经理专程从上海飞到广州进行现场招聘。合富的展位在每场招聘会上都是最为显眼和专业的。展位上，除了展会方为我们张贴的招聘海报外，我们每次还会展示自带的公司产品海报，在展位两旁放置公司的易拉宝，展台上放许多公司的简介、合富通讯等资料以供求职者参阅，让其能对公司有更为全面的了解。同时，我们还配备了笔记本电脑和音箱，滚动播放着的合富简报，使得每位经过合富展位的求职者都会驻足观看，而不少其它招聘的企业更是投以欣赏和赞叹的目光。



**Customer & Partner 客户夥伴**  
**Integrity & Discipline 道德纪律**  
**Teaming & Leadership 团队领导**  
**Innovation & Systmization 创新制度**  
**Achievement & Value 成就价值**



他们的称道和羡慕让我觉得非常自豪。

每场招聘会的展位都分为初试区和复试区。在初试区我们要首先进行英文口语测试，其次是和人事部门的面谈，这两个环节都通过才可以进入复试区。在和经理人面谈后取得复试《通知书》的求职者会进一步到办事处做PPT演讲和参加测试题问答。在通过小组面试后再被推荐到上海由李总或王总或文总进行终试。如果有比较多的求职者通过小组面试，公司高层也会亲临现场进行终试。

3月12日，王总就亲自从上海飞到广州对通过小组面试的求职者进行终试，并于当晚接受了人才招聘知名企业《金领世界》杂志社的独家采

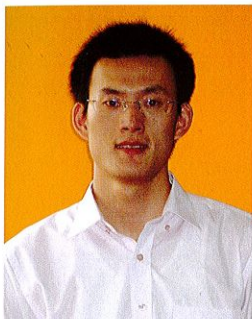
访，王总在访谈时说：“合富属于高新科技集团领域，我们需要的是销售、医学工程、生物医学方面的专业人才；另一方面，我们也是服务行业，我们的服务内容包括了维修、物流、销售服务等。因此，满足我们需求的人才较为稀缺。历年来，我们尝试过报纸广告、网络招聘、现场招聘会等各种渠道来挑选我们需要的人才。另外，我们很注重培训，我们有一种‘封闭式的魔鬼训练’，通过培训，让员工意识到同伴的重要性，我们的Team靠的是团队的力量。除了国内的培训，我们还会送员工去国外接受培训。目前，我们的员工分别到美国、新加坡、越南、韩国、芬兰等国

家进行过培训……”

从初试到终试，一步一步，步步攀升。在整个面试过程中，求职者不断地加深了对合富企业文化的了解和认知，正是合富这种专业的招聘程序给许多求职者留下了深刻印象，使得多数的求职者在参加完面试后都会寄来感谢信，并表达其希望加入合富大家庭的强烈愿望。从求职者到应聘者，我深切体会到合富在人才招聘过程中表现出的高度专业化及对人才培养的重视。

现公司正在举办2007年度夏季“伯乐俊才/精英”全民总动员，希望此次活动大家能为合富推荐更多的优秀人才！

# 带着金色的梦想起航



◆ 张金龙

华北业务代表 北京

往上走，即使一小步也有新高度！站在合富的舞台上，我坚信用心胸感受到的永远是宽广。

每当夜深人静的时候，自己的心总是格外的平静，回想着自己在合富的点点滴滴，心中总会有新的感想，我不止一次地告诉自己，这里的路还很长，这条路会更加宽广。

我永远也无法忘记来上海的第一天与李总的那次见面，李总意味深长地告诉我：合富会给年轻人更多的机会。透过那极其深邃的目光，我知道自己即将面对着人生的机遇与挑战。

接下来专业的培训让人感觉多少有点“残酷”，一次又一次的上台，一次又一次的接受挑战，在挑战中倒下后一次又一次的从头再来，这些曾让我置疑，这样的培训真的能派上用场吗？但在后来的工作中我得到了肯定的答案，我甚至为自己感到庆幸，因为倒在公司里要比倒在战场上强百倍。公司为每一位新人都提供了全面的成长机会，完成了理论的培训，我们有机会和经理人一起去最前线，去真正的“战场”上感受硝烟的味道，在真正的博弈中认知一名合格的合富人所应具备的素质。在这不断感受的过程中正确的认识自己，清楚自己努力的方向。

回到了北京办事处，接手了ASR (Account Service Representative)的工作，全身心的投入其中，经过一段时间的磨合，对公司和自己有了进一步的了解和认识，更深的了解了合富这个名字的意义。以前的自己曾经过于的崇拜英雄，渴望振臂高呼，群集而响应的豪情，但今天却是个英雄消逝的时代，在这越来越复杂的战场上，能够胜利的永远是——有力量的团队。从一个又一个的个案中我得出了这样的结论，合富就是这样有力量的团队。一个



案子的成功结单，就像足球比赛中一个漂亮的进球，经过密切的传接配合并最终一球定乾坤。合富的团队就是这样在密切的配合中不断的前进，销售人员经过不懈的努力，成功地结单，那份喜悦令所有人振奋。但这远远没有结束，这个接力棒交到运营部手中，在接下来几年的过程中我们会对医院提供全方位的服务，这种配合需要何等的默契。一个如此大的团队能够这样高效地运转，这其中的奥妙究竟是什么，我努力的寻找着答案。

在今年的季会中我终于找到了答案：剥去所有的繁杂，我们需要的是一个明确的结果——达标；跳出这样那样的困惑，我们准确的感知自己，明晰的角色定位；排除任何棘手的问题，我们有高效的秘密武器——畅通无阻的沟通。也许我概括得还不够全面，但这些都是我感受最深的部分，在这样共同的目标下，每个员工都准确地把握自己的角色，实现自己的价值，那么有什么理由可以让我们不是笑到最后的人？

在合富的生活每天都是崭新的，但每天又都是熟悉的，因为我们每个人都了解自己的价值在哪里，能够与许多成功的人一起去实现共同的目标，这样的生活值得追求。每天当第一缕阳光照进办公室，映衬在公司的logo上，反射出一片暖人的色彩，那是我偏爱的黄色，因为它厚重而祥和，合富为所有的员工提供着这份厚重与祥和。我坚信这个舞台够宽广，这条大道够远长，在这里可以充分地燃烧自己的激情，释放自己的能量，与所有的合富人一起，扬起风帆，带着金色的梦想远航！





## Customer & Partner 客户伙伴导向 个人

穆佃刚 管理部——总务

积极响应公司任务，主动承担山东鲁台医院CK仪器及工具的护送工作，三天里连夜奋战，安全顺利完成此次重要任务，保障了射波刀安装工作。



## 客户伙伴导向 团队

运营部—CK Leader 王丰华

在各方支持下配合下每天加班加点提前完成了济南鲁台医院的CK系统安装及ATPI系统验收测试)

## Teaming & Leadership 团队领导能力 团队

业务部—专案 Leader 刘荔雄

团队成员积极准备3月26日天津肿瘤医院国际学术交流会议，同医院主要领导安排会议的具体时间，协调中华医学会儿科肿瘤分会专家参会及发言。



## Innovation & Systemization 创新建立制度 个人

宋巧玲 运营部—KMO

接受结单新任务时，积极配合部门发展规划，制订适用于业务、财务、管理人员需要的《结单预测分析表》、《收款计划表》及全年会议形式，有效确保各部门沟通顺畅。



## 创新建立制度 团队

运营部—物流 Leader 杨敏

物流部各职能单位本着支援销售，保证公司利益最大化的原则，尽职尽责开展本职工作。严格执行公司财务政策，通过努力说服15家供应商配合我司更改了结帐付款时间。



## Integrity & Discipline 道德纪律规范 个人

路雪燕

运营部—客服华北

在团队人员的调整后带领新员工，快速融入新工作，积极与客户沟通，使大同康桔92万API顺利回款



## 道德纪律规范 团队



管理部—会计 Leader 吴美桦

于1/12完成2006年自结报表，并于1月到3月份期间，集体群策群力共同完成会计师的审计查核，最终创出富新的记录，于4/11取得会计师签证报表，以利后续银行及投资人谈判需要。

## Achievement & Value 成就价值认同 个人

王伟 业务部—3CL

在加入MBD后，主动开拓湖北、江西市场，成功开发新设备代理商4个，并协助结单1单，金额305万，向公司报单5单。



## 成就价值认同 团队

管理部—人事 潘虹、王珊  
特殊时期，人事部同仁互相合作，积极举办各地招聘会7次，录用销售人员10名，非销售人员3名，超额完成招聘任务。





## Customer & Partner 客户伙伴导向 团队

运营部-信息管理 Leader 陈铭祥

2007年1-6月合益项目的项目验收、结案以及回款工作，取得重大成效，回款总金额共759,950元。期间，各成员任劳任怨，独立完成艰巨的任务。

## Achievement & Value 成就价值认同

个人

石永莉 华南3CL

带领新人方面一丝不苟。

业绩突出，结下中山生化个案：

1. 协议在相当短的时间内完成；
2. 极大化了协议的承包项目及金额；
3. 争取到合理的各单项价格。



## Integrity & Discipline 道德纪律规范 个人

宋巧玲 运营-KMO

配合一线销售结单任务的完成，积极配合部门发展规划，制订适用于业务、财务、管理人员需要的会议形式，确保各部门沟通顺畅。

## 成就价值认同 团队



CIA华南 Leader 杜家海

配合医院需求，多次往返于上海、南宁、天津、广州协商谈判，安排客户看机，解决客户疑虑，反复多次修改合约，在公司相关部门的大力协助下，与广西瑞康医院完成CK的签约并收到头款。

## 道德纪律规范 团队



跨部门 Leader 陈萃、耿秋萍、杨敏、龙智明、史伟、郭家麟、陈铭祥、吴美桦在不到2个月的时间内，加班加点利用休息日，使全体员工于7月1日吉言吉时迁入环境优美、设计独特的新办公室。

## Innovation & Systemization 创新建立制度

团队



财会部-营控 Leader 郭家麟

1) 贸易融资总额度较2006年度增加USD 2,000K

2) 短、中期借款总额度较2006年度增加USD 645K

3) 成功开发中国国内银行融资(华一银行)整合公司现有居间商管理制度，为公司建立DMS居间商管理电子化，得以使得整体工作效率提升，并提供居间商更好的服务。

## Teaming & Leadership 团队领导能力 团队

华北维修 Leader 开新

积极配合公司最新策略目标，全力支持老客户续约行动，主动加强客户关怀，无投诉情况发生，有数次客户表扬，以实际行动创建公司与客户之间的“一哥关系”！



# 合富

合富集团

**COWealthGroup**  
www.cowealth.com

合富医疗控股有限公司

上海总部 T021-3414-4555 F021-6495-9700  
北京办事处 T010-8497-2956 F010-8497-2938  
济南办事处 T0531-8608-0216 F0531-8208-7096  
广州办事处 T020-3821-0960 F020-3821-0833  
台北公司 T8862-2325-2008 F8862-2325-0222

合富医疗科技贸易(上海)有限公司

合富医疗科技贸易(上海)有限公司

合富生化科技股份有限公司

中国上海市虹漕路461号56幢9楼  
维修服务热线: 400 820 3308  
试剂服务热线: 400 820 6091