

36岁白手起家,3次车祸也未曾将他打垮

孙高志争霸医药流通业

文/片 本报记者 张宏磊 马辉

核 心
提 示

孙高志,53岁,山东瑞中医药有限公司掌门人。二三十岁时,在农村做赤脚医生;36岁那年,进城闯荡,奋斗10年,创立自己的公司;如今,已过知天命之年的他又有了一个崭新的目标:做中国医药流通行业的领航者。



做过18年赤脚医生,36岁进城闯荡

孙高志出生在济宁小北湖畔的孙羊田村,像其他农家孩子一样普通,孙高志读完高中后回到农村。当时,按照父亲的意愿,那年才19岁的孙高志在村卫生室当上了赤脚医生,这一干就是18年……

“刚开始在村卫生所做会

计,随后也是不断地学习、进修,慢慢也开始给村里人治病。”孙高志回忆道,他们那个村子有2000多人,平时村里人有个头疼脑热什么的,就会到他这里打针、抓药。

久而久之,孙高志对一般的常见病都能手到擒来。孙高志很“敬业”,即使大半夜有村

民来敲门,孙高志也是二话不说,穿上衣服就去看病,这让村里的乡亲们都对这个称之为“小孙”的青年人印象极好。当遇到一些疑难杂症,孙高志也不敢耽误,他会说服病人家属拉病人到城里的大医院。

当时,在孙高志的父亲看来,儿子当上赤脚医生已经算

是不错的差事了,至少不用为养家糊口而犯愁。但是,让父亲没有想到的是,“高志”这个名字却一直激励着儿子追逐梦想。

1994年,时年36岁的孙高志毅然离开孙杨田村,只身走进济宁闯荡,寻找自己想走的路……



三遇车祸愈挫愈奋,10年奋斗创立公司

万事开头难。从农村到城市,一没职业,二没资金,三无居所,有的只是一把子力气和梦想。就是这样,无依无靠的孙高志只能靠给药店打工维持生计。

“当时没有什么想法,就是一门心思上门推销,联系厂家,让药品能卖得更多些。”孙高志说。可是,就在孙高志的医药销售事业稍有转机的时候,不幸接连降临到他的头

上。对于常人来讲,一次车祸可能就会将一个硬汉打倒,可是孙高志却是足足遭受了3次车祸。其中,最严重的第三次车祸,用他的话说,“摸到了鬼门关的门了。”那是在2000年的夏天,他们拉货的车被撞,车体被撕碎,十几万元的药品也全部报废不说,孙高志的头部在车祸中受到重创,全身多次受伤,生命危在旦夕。

经过医院抢救,孙高志奇迹

般康复。距离这次车祸还不到一个月的时间,刚刚康复的孙高志又再次上路了。“遭遇过这些挫折,让我更加懂得了生命的可贵,连鬼门关都曾闯过,还有什么坎咎过不去?”孙高志说。

一定要办一家属于自己的公司!这是孙高志一直为之而努力的梦想。为此,他承受着常人无法想象的艰辛,经历过数不清的尴尬与痛苦。2003年4月至2004年2月,为了跑

下自己的公司,孙高志往返济宁、济南66趟,行程一万多公里;为办公司筹钱,孙高志四处求人借钱,并卖掉了正在租赁盈利的门面房……

2004年2月14日,西方的情人节,山东瑞中医药有限公司正式挂牌。而就在前一天,孙高志激动地几乎一夜没合眼,10个春秋的砥砺,不惑之年的他终于有了真正属于自己的公司。



建一流医药物流中心,争做行业领航者

2009年,山东瑞中医药有限公司在任城区开发区的新址启用。而从位于小南门的原瑞中总部到位于任城区开发区公司新址,孙高志和他的团队用了5年时间。

“我总结了三句话,人都是逼出来;没有压力就没有动力;

只要坚持下去,就没有人办不成的事。”孙高志指着面积达16万平方米的物流仓储中心对记者说,这些建筑的建设,瑞中医药投入了7000万元,仅仅用了9个月的时间。为了保证建设质量,又要尽量往前赶工期,孙高志和他的团队时常会泡在工地

上。“这个医药物流仓储中心可以说已经走在全国同行业中的前列。”孙高志自豪地说。

短短的几年时间,孙高志和他的瑞中医药步入了飞速发展的轨道:与上千家国内外知名医药厂商建立合作关系,公司下线客户达6000多家,在

苏、鲁、豫、皖地区建立了完备的销售网络体系,2009年公司销售收入达18亿元,2010年突破30亿元大关。这一次的跨越也让孙高志心中的目标更加明晰:力争2014年销售收入突破100亿元,争做中国医药流通行业的领航者。