

# 银海医药董事长孙锦科： 心有多“野”，舞台就有多宽



他，本是一个让父母伤神的淘气鬼。一场变故，却让他如梦惊醒，脱去了孩子气，挑起了家庭的大梁。为了生计，十几岁的他在小镇上做小生意，为了让身边人看得起，他又重返学堂考上大学。得老师赏识、鼓励，他选择留在城市，为家人闯出另一片天地。“他就像一株野草，给点阳光就灿烂，有点雨露就疯长。”周围的朋友这样评价他。

他就是孙锦科，山东省青联委员，济南银海医药有限公司的董事长、总经理。



本报记者 赵清华

## 少年早当家 摸索生意经

2000年，一场恶病夺去了父亲的生命，母亲不识字，家里的重担落到高中生孙锦科身上。为了生计，孙锦科无奈放弃学业，经营在学校门口的小商店。别看经营一个小商店，这其中有不少学问。为了还清家里的债务，让店里生意更红火，孙锦科可花了不少心思。

那是一个卖单放机的年代，在附近的商店只有三两单放机的时候。孙锦科一次批发20台拿来卖，他说，“同样的条件下，消费者应该会从十件里挑一件，而不是从一两件里挑。”就这样，孙锦科店里的顾客越来越多。很快其他商店也竞相效仿，危机感随之而来，如何才能做到“一直被模仿从未被超越”呢？

于是，年轻的孙锦科开始摸索经营之道：将采购地点转移到大城市，丰富商品种类。

在孙锦科的概念里，只要不赔钱，就干！当年从他所在的小镇到潍坊乘大巴车要三个小时，他仍坚持两至三天去进一次货。虽然辛苦，孙锦科依然觉得“那时候潍坊就是一个花花世界，每次去那里都会淘到一些宝贝。”也正因如此，孙锦科的店里慢慢积累了越来越多的回头客，每次经过都会去店里瞅一眼，看看有没有什么新鲜的东西。

另外，孙锦科会在店里不定期、有规模地推出重点货品，及时为小商店换血。当其他商家跟进、效仿时，他已经换了重点货品，转移客户的目标和焦点了……

就这样，他总是走在别人的前面，小店的生意变得越来越好，家里的经济压力越来越小。但在家开店的他每每与父亲的老朋友见面，都会听到一阵叹息。“我觉得那种神情就是对我的蔑视，在他们看来，不管我付出多少努力，身上依旧贴着小小年纪‘不务正业’的标签。”

## 赌气返校 竟如鱼得水

“他们不就是在家里就废了吗？那我就回学校，考大学！”就是这样一个看似赌气的理由，让孙锦科在2001年高考前不久再次回到学校备战高考。

功夫不负有心人，离校一年的孙锦科在2001年9月踏入大学校园，这一步也为他以后的事业奠定了坚实基础。

或许是经历了一年多的打拼生活，重返校园的孙锦科对看似丰富多彩的大学生活并不“感冒”。自己远在潍坊，如何才能照顾到老家的母亲和弟弟？如何让母亲不再辛苦？如何让弟弟也能像其他孩子一样真正地快乐成长？这些才是他关心的事情。大学入学后，他没有抛弃镇上的小店。他会利用课余时间到潍坊商品城采购货物，贴上价格后，再将货物发回家。

大学时光就这样不快不慢地过着，闲下来的时候看看书、写写字，因为这是他仅有的爱好。他喜欢安静，凡事不挣不抢，同学眼中的他显得平淡无奇。本以为大学就是这个样子，但一个偶然的机会，却让这个“安静男孩”引起了老师注意。大一下学期时，书法过硬的他被老师推荐到学生会宣传部，虽然仅仅是一名小干事，但在孙锦科心里已经备受鼓舞，并对学生会的工作产生了浓厚的兴趣。

“我就是个越获得肯定，越干劲十足的人。”孙锦科在受到老师的肯定后，更是发现了在大学里的新天地。进入学生会后他也不再局限在自己的小圈子里，开始广泛地认识一些新同学，凭借实在、朴实的性格赢得了老师和同学的支持。最后，他凭借自己的努力成为学生会主席，凡事认真负责的他赢得了学生处主任的信任，所以很多活动都会把他带上。“那期间，真的大大开阔了我的视野，也让我决定留在城市。”孙锦科说。

## 拼命三郎 事业一路飙升

2004年毕业季，大学毕业的孙锦科被潍坊某国有改制公司录用为文员。“最初，我的工作很简单，就是写材料和干一些杂活。”其实，这工作看似简单，但是材料勉强过关和精益求精之间的差距明眼人一看便知。孙锦科就是那个极度用心的人。两个小时可以写完的材料，他愿意花上五个小时去修改、完善。

因为对自己工作要求太高，所以加班成了他的常态。哪一天深夜，如果办公楼里还亮着一盏灯，那一定是他的办公室。

有一次，公司董事会秘书正因为他材料准备不及时而责问他，无意间发现他在办公楼的洗手间洗刷，便问缘由。孙锦科如实回答，晚上没回家，在办公室过的夜。董秘“参观”了锦科在办公室的榻榻米后面用报纸搭成的“床铺”。从此，孙锦科就被冠以了“拼命三郎”的称号。

他没有背景，出身平凡，没有人依赖和指点，对于所有的未知都是他一个人在摸索。孙锦科始终坚持“仰望星空，脚踏实地”，他说他能做的只是把当下的工作做到更好。

就这样一个没日没夜的工作狂，最终赢得了领导的赏识和信任。2005年，孙锦科从普通文员被提升为总经理秘书。2006年下半年，公司破格让孙锦科晋升为中层领导，那时他仅毕业两年。

2009年，公司成立运营管理部。孙锦科在领导的推荐下兼任运营管理部部长一职，自此，孙锦科那一脑子想法，一身

友。到济南后，不甘寂寞的孙总又迅速活跃起来，筹备成立了济南市潍坊青年联合会，在繁忙的工作中挤出时间，组织活动，扩大朋友圈子。

但是工作中，对于这样一个30岁出头、文职出身又没有多少营销经验的“董事长”，身边肯定是充满了诸多不信任的目光。孙锦科亲自带领团队，发动各种朋友资源，跑市场，做销售。“管理要想服众，你就得首先做这个领域的专家”。

作为公司的领导者，孙锦科时刻关注医药市场的最新消息，并对此有独到的见解，



占地35000平方米的现代化立体仓库。

的干劲有了用武之地。因其作为一个新成立的部门，从招兵买马到部门职能设置等众多事情均要由负责人自行制定。孙锦科不仅要一个人完成这些工作，还要兼顾之前的工作。善于沟通、与人友善的孙锦科在新的工作岗位上得到了朋友的帮助，接下来的工作变得井然有序。

由于工作表现突出，2011年底，孙锦科晋升为总裁助理，跻身高层行列。

## 转入经营 争做本领域专家

“自进入企业界起，我的目标只有一个，就是一定要经营一线，把自己的思想转化为效益。”孙锦科说。

2012年，他态度坚决地离开原来的岗位，来到济南创业。“我就是想闯一闯，看看我是否能做出一番事业来？”

话说孙锦科单枪匹马来到济南，这人生地不熟的，他的创业是怎么开始的呢？其实他敢于如此自信地踏出这一步，完全源自他的人脉。孙锦科说，“走到哪里都能找到‘根据地’的。”他是一株野草，在哪里都能生根发芽，绝不会“水土不服”。在潍坊就通过组建老乡会，结交了很多志同道合的朋

“经营者要经常思考政策变化给行业和企业带来的正面或负面影响。”而他对于当下的一些不良现象，则一针见血地指出根源所在。鉴与国外、国内医疗形势，孙锦科说：“发达国家的今天就是我们的明天，作为企业就要不断学习新知识，了解新形势，掌握新技术，才能实现良好的可持续发展。随着国家医改的实施，医药分家已是大趋势。我们目前的首要任务是从医药分开入手，为上下游客户提供增值服务的延伸服务，创新经营模式，把公司做大做强。”

凡事就怕用心，付出总有回报。2014年，孙锦科所率领的济南银海医药有限公司销售收入近三亿元，与去年同比增长50%。勤奋、执着的“拼命三郎”已经融入了济南，获得了认可和肯定。

“一个男人是一本书，一个优秀的男人是一本经典的好书，孙锦科就是这样一个人细细品读的经典好书。”这是孙锦科的朋友跟记者说的一句话。的确如此，从他的身上，记者看到了一个男人的责任担当，一个企业管理者的智谋果敢，一个慈孝父亲的满怀柔情。这样一个用心去做每一件事的人，前面必有更宽广的舞台，在等着他去奋力搏击。

链接

## 孙锦科的管理经

想当初在大学学生会，孙锦科得到了老师的关注和鼓励，这无疑让这个出身农村的孩子感受到了莫大的鼓舞。而如今的孙锦科成了很多年轻人的“导师”。他把这一方法用到了日常管理中，70多个年轻人在他的带动下，每天的工作都充满激情。

“赚钱研究生财有道，事业方能细水长流；管理讲究沟通有效，员工才能各尽其能。”孙锦科通过多年经验摸索出了他的管理经。

面对平均年龄只有27岁的年轻团队，孙锦科定期举办培训会，主要是通过自己的经历来激励员工。他在培养年轻人的过程中，有严厉的批评，但更多的是鼓励。“人是需要赞美、表扬和肯定的。”

一直很注重沟通的孙锦科任济南银海医药有限公司董事长后，更是主动与员工交流。“我扮演的是一个班长的角色。咱都知道同样一句安慰人的话，领导给你说，与同事对你说，效果往往是不一样的。”为此，他密切关注着每一个员工的小情绪。

同时，孙锦科深信，“领导的一句话有可能影响你很长时间，而领导的一句经典的话有可能影响你一辈子。”孙锦科说，一个老领导跟他说过很多经典之语，这些话对他影响深刻。“再穷也要扎到富人堆里去”，这句话让他的生活理念发生了转变，让当年还十分贫穷的他敢去买房买车。“常与什么样的人打交道，你就会成为什么样的人”，他说，领导的这番话让他第一次透彻地领悟到了朋友圈的重要性，且受用终身。如今，他正在将这些影响甚至改变自己的经验之谈传递下去，用自己的亲身经历告诉公司的年轻人如何做人做事。



孙锦科在植树现场。