

创业·人物

夏江松出生于牙医世家,看到父亲和爷爷作为牙医受到村民尊重,从小他就立志要做一名顶级牙医。本科从大连医科大学口腔医疗专业毕业后,为了创业梦想,他毅然放弃了公立医院优厚的待遇,拿出7000元开办了10平方米的口腔门诊,靠30元买来的二手自行车开始了创业之路。他省吃俭用,吃不起饺子,只能告诉饭店老板“不爱吃带馅的”,就是这样经过十多年艰苦创业,他的小诊所目前已经发展到12家连锁口腔医院,200多名医护人员。

7000元创办口腔诊所 10年发展成为连锁机构

牙医世家 他们是村里最受尊重的人

“医生去帮助一个患者,就是举手之劳,而患者回报都是全部真情实感”,沈阳一家连锁口腔医院创始人夏江松在采访中一直强调这个观点,这是他通过自己多年的工作经验总结出来的。

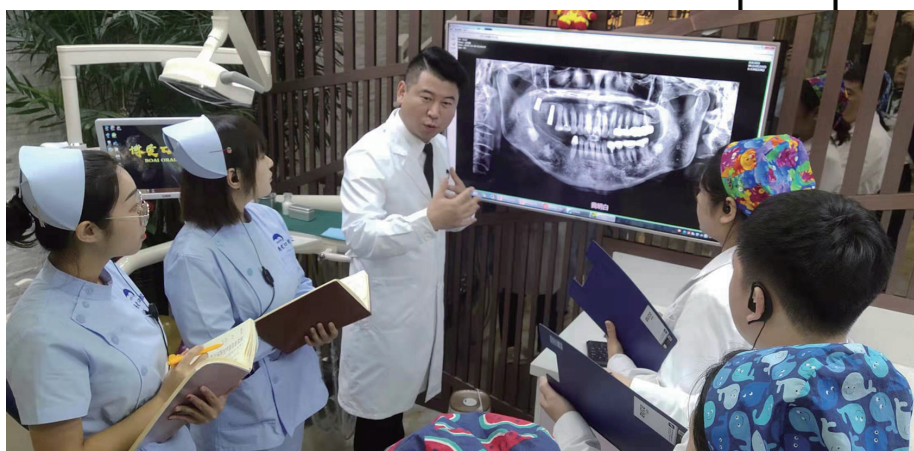
夏江松今年37岁,从小出生在辽阳农村,家里四代人都是牙医。夏江松告诉记者,爷爷和父亲都是牙医,一个在辽阳县、一个在村里,自己从小就在牙科诊所长大,亲眼目睹了祖辈父辈们靠高尚的医德而成为村里最受村民尊重的人。

“农村和城里不一样,村民有病,一般都来村里的诊所,付医药费

时,钱总是包了一层又一层。”夏江松说,当时治疗费就是几元钱,但是对农民来说这或许是全部积蓄。治好病痛后,村民为了表达感激之情,给家里送来各种山货和农产品。村民发自内心的感激之情,是医生能感受到的,夏江松就感受到父亲和患者之间如同亲人般的关系。

村民对医生的尊重,童年的夏江松看在眼里,他立志也要成为父亲和爷爷一样优秀的牙医。

2000年,他以优异的成绩考上大连医科大学口腔医学专业,这也是他梦寐以求的目标,将来成为一名受人尊重的牙科大夫。



夏江松院长和他的医疗团队在认真会诊。 辽沈晚报、聊沈客户端记者 徐刚 摄

事业刚刚稳定 诊所却动迁

成功没有一帆风顺的,这个10平方米的小诊所伴随夏江松整整5年,这5年每个月的收入只够基本的生活开销,根本谈不上实现理想。

为了省钱,面条和咸菜成了家常便饭。小饭店老板拿他开玩笑,问为什么不吃饺子,夏江松只能苦笑着说,“不喜欢带馅的”。

“特别想吃饺子,10元一盘,真是舍不得。”艰苦的生活,并没有磨灭夏江松创业的决心,夏江松称,离开公立医院,他已经没有

回头路,回医院不可能了,回老家农村更是不可能。

他的口腔诊所发展到第5年,在欢喜岭周围渐渐有了名气。一天,有个做工程的老板做两颗烤瓷牙共计800元,这对当时的小诊所已经是大单了,这个老板也没想到这样的小诊所的医术也不亚于大医院。

夏江松告诉记者,“现在我们还是朋友,很多老患者都成为朋友了。”而就在小诊所进入快速发展阶段,却突然生出变故,门市房动迁了,一夜间,又一无所有了。

为创业从公立医院辞职 父母哭了

2005年,夏江松以优异的成绩毕业,被分配到盘锦辽河油田在欢喜岭的一家公立医院,他成了村里人的骄傲,成了一名公立医院的牙科医生。

来到公立医院后,对未来和事业有无限热情的夏江松又开始攻读硕士学位。

2006年前后,南方经济已经高速发展,夏江松看到,分配到上海的同班同学月薪已经到了3-4万元。

“开始根本不信,还和同学闹个脸红”,夏江松告诉记者,自己当时月薪1200元左右,上海同学说月薪3-4万元,自己特意提醒他,同学之间最好别撒谎,吹牛……

接触多了,自己明白了,不是同

学说谎,而是自己落后。

“不能再安于现状,必须走出去闯出一番事业来。”夏江松告诉记者,他把辞职创业的消息告诉农村老家的父母,父母当时就哭了,一个农村大学生好不容易进了公立医院,还辞职了……

“我也不知道未来什么样子,就想拼搏一下,闯荡一下,实现自己的理想。”夏江松说,2006年10月从公立医院辞职,当时,在医院里也是引起了很大轰动。

夏江松至今仍然记得,在他创业最落魄的那5年里,原来单位如果发带鱼、苹果、米、面等福利时,都会有人给他送一点。如今,这些是他心里最温暖的回忆。

创业之路从10平方米小诊所开始

辞职后是一段漫长而艰辛的创业路,摆在夏江松面前的是数不清的波折与坎坷。当时,夏江松创业资金全算上只有7000元,还是从父母那里借的。

“租的门市面积只有10平方米左右,幸好是租金一个月一交。”夏江松说,交完房租后,再购买二手的牙科设备,身上就只有几百元了,房东看他创业不容易,就把一辆二八自行车30元卖给他。正是这辆二手自行车伴随着夏江松整整5年。

夏江松告诉记者,2006年8月,他

的口腔诊所正式开业。地上铺的地板革,全部装修也都是他自己做的。

开业30天,一共进来7个人,没有一个是治牙的,当时,夏江松只有25岁,很难一下就取得周围百姓的认可。

“从第二年开始,诊所开始有回头客了。”夏江松渐渐地被欢喜岭周围的居民所了解。大家知道这位年轻、朴实的牙医是正规大学毕业生辞职创业的,对他的医术逐渐给予认可,小诊所的患者方才开始多了起来。

成为连锁口腔机构 不忘回报社会

动迁逼迫小诊所转型升级,夏江松一狠心借了二分利的贷款,12万元租下140平方米的二层楼。

随着口碑的提升以及医院面积的增大,这个时候已经有口腔器材经销商给夏江松赊账购买医疗器械了,然后,每个月还款1万元。

口腔医院就这样一点点发展起来,夏江松还收了3个徒弟跟自己学习技术。

“这三个徒弟,也是我最早的员工,发展到现在员工已经有200人,这三个徒弟还在连锁机构工作。”夏江松告诉记者,这些员工就和自己的家人一样。

2012年有了积蓄的夏江松去美国留学,留学生活让他大开眼界,并跨行业学会了企业发展和管理。2012年,他又在大连开起了口腔诊所,并且当年就实现了盈利,紧接着,连锁诊所一个个地发展起来。

不经历风雨,怎能见彩虹!从一辆二手自行车、7000元开始创业,夏江松创业路走了15年。

“这一路上太难了,但是不能放弃梦想。”夏江松告诉记者,口腔连锁机构开始好

转后,他行医中,经常帮助贫困户和弱势群体。

“记忆最深的是一对70岁农民夫妇,他们没有想到会免费做烤瓷牙,很激动。”2010年,在盘锦欢喜岭一对老夫妻来到夏江松的诊所镶牙。他无意中看到老太太的门牙掉了,询问得知,两个人只有一份镶牙钱,老太太就缺一颗牙就不治疗了。

“医生帮助别人,就是举手之劳。”夏江松一直强调这个观点,我也没说就老太太把烤瓷牙做好了。

“老人感激之情,我能看到是发自内心的。”夏江松说,老人是含着泪走出博爱口腔的,既开心又感激。

夏江松说,每年他个人要支持十几个家庭困难的学生完成学业,作为盘锦市儿童口腔疾病综合干预项目定点医疗机构,为保护全市儿童青少年的身体健康,对兴隆台区胜利小学、迎宾小学、幸福小学等十几所学校适龄儿童免费进行口腔健康检查和讲座。

“艰苦创业,就是为了回报社会”,夏江松和他的创业伙伴在践行自己的承诺。