

## 当医疗行业与3D动画碰撞出火花

# 潘耿：让数字艺术惊艳医疗视界

漫长的人生旅途中，如同在沙漠中行走，时间、责任就像是地上的沙砾，唯有紧紧抓住机遇、勇于承担责任的人，才能将普通的沙砾变成可贵的金子。上海医微讯数字科技有限公司总经理潘耿，用了十多年的时间夯实了自己的基础，他紧紧抓住了机遇、扛起了整个团队共同的理想目标，在创业的长河中发出像阳光般灿烂夺目。

本版撰文 青年报记者 高彩云 本版摄影 青年报记者 常鑫

## 当无路可走，上天就会给你一扇窗

1997年的浦东陆家嘴，是上海最具魅力的地方，改革开放的象征。生长在重庆的潘耿，看着手中许多拍摄于上海的繁华照片，挪不开眼，开始幻想自己在夜幕降临时游走陆家嘴的美妙时刻，华灯四射、川流不息的景象，夜晚的东方明珠更显得这座城市的辉煌灿烂和璀璨壮丽。他和大多数年轻人一样开始憧憬着上海这座繁华的都市。高考后，潘耿被第一志愿上海师范大学录取，年轻因为无知而无畏，因为未知而好奇，带着闯荡一番的心态，来一探这座城市的魅力所在。

“刚进入学校对我来说简直是一场灾难。”就在记者满怀期待等待他叙述自己的故事时，潘耿却笑着说出了这句话。原来那时考入上海师范大学的学生，99%几乎都是上海人，同学之间大多说着上海话，同学之间大多说着上海话就冒出来了，食堂里面的阿姨更是“清一色”说上海话。

好在，与生俱来的接受新事物的能力，让潘耿很快融入到师范这个群体。大学四年的时光，他比任何人都珍惜。四个暑假都没回家的他，用自己的交际能力和语言表达能力，胜任学生会外联部部长。外联部是学生会的一个重要部门，是联系社会与学校的重要纽带。而潘耿最主要的任务就是为学生会和学生会活动筹集资金。这是一项相当艰苦的工作，没有一定的交往能力，融洽的人际关系是很难做好的。

在老师和同学眼里就是一

个典型“不安分、爱折腾”的麻烦学生。但也是因为这些经历，把潘耿塑造出一种敢闯敢做，独立坚韧的个性来。谁都没有想到，就是这么一个吃力不讨好的岗位潘耿却连续做了四年，但他却得到了接触社会、了解社会、融入社会的锻炼平台。他笑说，有时候都觉得自己像“包工头”一样，组织学生兼职去热带风暴、广告公司派送、家教，其间，对汽车兴趣爱好浓厚的他还特地跑去车行做了实习生。让他记忆最深刻的是，一次全城派送活动，动员了上百人学生参与其中，派送一家知名品牌的饼干试吃活动，这一大型活动也让他成为了学校名人。

大学的四年生活，潘耿早已被上海这座城市快而有序的节奏所激励到，早早就坚定了目标，就是一定要留在上海留下来。彼时的潘耿与所有学子一样，大四学期就开始寻觅属于自己的行业。

为了留在上海，户籍成了潘耿的第一道屏障，连续成功面试了4家公司，但都因为无法解决户口问题，与之失之交臂。“努力到无路可走，上天就会给你一扇窗。”潘耿如是说道，这句话用在他身上一点没错，就在拍毕业照的那一天，他收到一家香港上市的外资公司录用通知书。

这家公司是主营ERP系统企业资源解决方案，是建立在信息技术基础上，以系统化的管理思想，为企业决策层及员工提供决策运行手段的管理平台。



### 【寄语创业者】

刚毕业的大学生，一定要积累人脉和经验，找到最了解的行业创业。创业前期需要冲动，但不能一直只靠冲动，一定要形成自己对商业的判断。现在的创业已经不是单凭个人单打独斗闯天下的做法了，创业中的重要条件，一定是得要找到志同道合，能力互补的的合伙人。大家一起做才能成功。

## 夯实基础，打造一支高效团队

对于大学生而言，做销售是非常难的，初入社会，要与不同的人打交道，要对行业有所了解。但这些入门级的难题并没有成为潘耿的绊脚石，在公司原有的资源上，必须维护好东航、中国造币厂、珠江啤酒、江中药业这些大型企业的需求。

2004年正是ERP的鼎盛时期，如何拓展自己的业务潘耿早已有了自己的打算。善于挖掘身边机会的他，回到重庆找寻有需求的企业。皇天不负有心人，在潘耿的努力下，两个企业都对他有意向，长安汽车和重庆医药。同时也让他悟出：只有在所属行业不断挖掘，不服输，不断寻求方法，就能最终成功。

新鲜的事物总会让人眼前一亮，而面对新事物、新挑战异常兴奋的特质使得潘耿无法安

于现状，每当生活趋于稳定的常态之后他便转而接受一个新的挑战。先后加入荷兰KEMA质量认证公司和北京水晶石数字科技公司。

生活没有给这个热情十足的小伙子太多的阻碍，再次进入销售行业的潘耿一路顺风顺水，年销售额600多万，一个人就完成了部门销售额的三分之一。而在这个非常讲究营销策略和手段的行业，他从一个销售小兵逐渐锻造成Top Sales，在从顶尖销售变成销售主管，处在营销变革最前沿的行业为潘耿打开了一个全新的视野。

在事业鼎盛时期转行是被很多人不解的，潘耿给出的答案很简单，当你开始对自己所处的行业产生倦怠的话，及时抽身而出成为最简单直接的选择。

随后紧接着加入了北京水晶石数字科技公司，从BD业务拓展经理到后来的销售总监，再到上海分公司医疗业务部总监，他一步一个脚印走到了属于自己的广阔天地。对于潘耿来说这是一个新兴行业，负责开拓医疗行业全新的业务。

入行并非难事，但当真正进入才发现，现实和理论的差距像是隔着银河。

一个部门从无到有，初建时期的艰辛都化成了憧憬未来的动力。在潘耿的带领下，与团队成员互补互助，全员齐心协力形成一股向上的力量。聚集顶尖的数字技术领域创意、设计、交互及程序人才，打造“跨界”服务的团队。在注重员工向心力的同时潘耿十分重视人与人之间的信任感。

## 【记者手记】梦想不会在“一念之间”成功

人生最怕一个“混”字！抱着混的心态，看似偷巧、轻松、没压力，然而就在不知不觉的混中，混没了青春，混尽了精力，混掉了激情，混失乐乐口碑，到头来混得黄粱美梦一场空！

没有任何成功追求梦想的人，是在“一念之间”成功的。一念之间以前，不知已经累积了多少智慧与能力。在潘耿的追梦过程中，逐渐养成了积累生活砂砾的习惯。谁说你要放弃一切才能追梦？也别再怨梦想与面包两相碍，其实，阻碍你

追求梦想的，不是你手头食之无味、弃之可惜的面包，而是自己的惰性。



## 追求梦想，让人一颗心闪闪发光

创业的机会总是留给有准备的人，水晶石内部结构调整，整个医疗部面临着解散局面，就在大家手足无措的时候，潘耿却感觉机会来了，动员大家不要放弃。

对潘耿来说，有梦就追，及时地追，是他的生活态度。他总希望，在人生有限的时光中，遗憾可以少一点，成就感和幸福感都可以多一点。

潘耿并不是盲目地说服大家，对于当时所在部门的业务方向，已经打好的基础，以及积累的客户，在他看来时机已经成

熟，只欠东风。所以当他提出自主创业的时候，团队的骨干成员都给了他极大认可和支持。

2013年，上海医微讯数字科技有限公司应运而生。整个公司90%的成员都加入到了医微讯。潘耿迈开创业的步伐，在许多朋友和客户的支持下，解决了资金、场地等很多问题，原水晶石的领导建议自主成立工作室，外包承接公司业务。利用这个机会，医微讯获得了原公司的部分项目，顺利地得到了创业的第一桶金。

创业的第一年往往都是决定今后成败的关键一年。好在合作单位强生、史赛克百特等老客户也一如既往地支持着医微讯，并没有因为他们的自主创业，而影响到之前的合作关系，公司的服务和产品也没有让原来的老客户失望，很快就从老客户那边获得了新的订单，顺利渡过了之前的危机，公司显现出勃勃的生机。

如今，在潘耿的带领下，医微讯有了更宽广的目标，整个团队大家心更齐，更有信心在医疗数字多媒体行业大干一番。