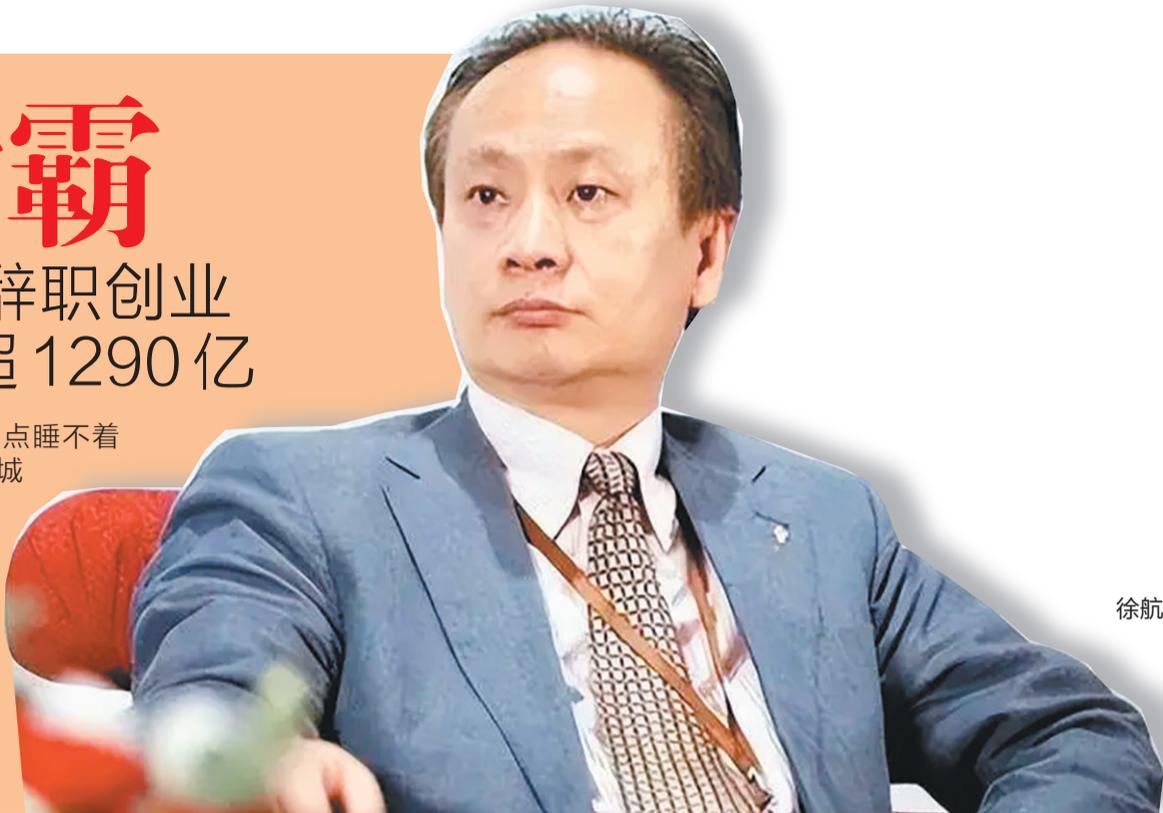


另类学霸

17岁上清华,29岁辞职创业 “医械茅”徐航身家超1290亿

最近,广州专做超高端豪宅的地产大佬们有点睡不着觉了。起因是,“深圳湾1号”的老板徐航在金融城抢了一个好地段,准备打造另一处“宇宙飞船”级的豪华楼宇。目前,鼎鼎大名的“深圳湾1号”每平方米售价已超过40万元,入住业主的总身价超过万亿元。

更令人惊奇的是,徐航的主业居然是医疗器械,他掌管的迈瑞集团在A股的市值高达5700亿元,号称“医械茅”。在疫情期间,他的个人身家也以每天1亿元的速度飙升至1291亿元,创造了令人匪夷所思的奇迹。



徐航

1 学业跨界

徐航,广州人,出生于1962年。他爹曾是一位部队高干,离休后在华南师大担任教授;他娘则是一位大家闺秀。

徐航小时候非常顽皮,天天到处乱跑。他老爹坐不住了,处理方式简单而直接:以后必须考上北大、清华或中科大。否则,自谋出路,休想在家吃闲饭!

徐航知道部队出身的老爹说一不二,于是开始踏踏实实学习。

1979年,17岁的徐航考上了清华大学的计算机系,可谓是妥妥的天之骄子。在那个年代,黑白电视都还没普及,徐航已经开始研究世界最前沿的计算机技术了。

本科毕业后,徐航再接再厉,继续攻读清华大学机电系的生物医学工程硕士学位。

20世纪80年代,我国的很多高端医疗器械都要依靠进口。外国货太贵,国家决定研发自己的产品,并把这个重任交给了中科院。中科院引进美国ANALOGIC公司,成立了中外合作企业安科,并在1989年成功研制出国产的核磁共振。安科不仅成了我国医疗器械行的巨无霸,而且还是培养研发人才的“黄埔军校”。

1987年,徐航硕士毕业,并南下深圳。那时的安科刚成立一年,正在四处招兵买马。对于安科来讲,像徐航这样既懂计算机技术又跨界生物工程的清华硕士,简直是可遇而不可求。安科的领导第一次见到徐航就两眼放光,立刻将其招至麾下,并派往美国进修。一年后,徐航学成归来,被直接任命为超声部的副经理。徐航也没让领导失望,带着手下一通忙活,在1990年搞出来我国第一台国产彩超,还荣膺了1991年的国家科技进步二等奖。此时,徐航只有29岁。

在搞定彩超之后,徐航本想一鼓作气,进行更高端医疗设备的研发。但考虑到他太年轻,公司领导希望他稳一稳,一步一步来。所以,他几次申请研发经费,都无疾而终。

但是,创造力和信心已经爆棚的徐航等不了了,做出了一个令人瞠目结舌的决定:辞职下海。从此告别了“白金”饭碗,和徐航一同离开的还有李西廷和戚明环。

当时,我国的医疗器械厂家只能生产低端的镊子、剪刀、消毒柜等没技术含量的产品,而医院所需的各种设备、器械高达万种。有点技术含量的产品基本都被飞利浦、GE和西门子等跨国企业垄断。为此,我国每年不但要花费大笔外汇进口,而且老百姓也要承受高昂的医疗费用。

于是,徐航三人决定,研发让老百姓用得起的国产医疗器械。在深圳市政府的支持下,三人获得了595万的无息贷款,顺利成立了迈瑞医疗。一个优秀的公司从此登上了历史舞台。

徐航和李西廷都是研发超声设备的好手,但他们也清楚这个项目不但耗时,而且烧钱,为了赚到第一桶金,他们不得不先成为自己最讨厌的人——进口医疗器械代理商。

资金有了,研究方向在哪里呢?当时,国外医院已经普遍使用的血氧饱和度检测仪在国内还是空白,而且这种设备的研发难度低,投资少。徐航决定从这里突破。很快,迈瑞就研发出了国内第一台单参数检测仪,1993年又搞出了多参数型。国外同类设备一台要13万元,而迈瑞的价格只有一半。

一二线城市的大医院对闻所未闻的国产检测仪满心狐疑,根本不敢用。怎么办?徐航采用了“农村包围城市”的市场战略。800多人销售团队,转战河南、四川等省份的三线、四线城市,并大获成功。到1999年,迈瑞的年营收破亿元,与进口产品基本可以平分秋色。

3 旁骛地产

因为对研发投入的力度太大,加上国外产品的恶意压价和国内市场的饱和,2000年前后,迈瑞陷入了财务危机,很多老员工纷纷离开,公司到了揭不开锅的地步。

生死存亡之际,李西廷远赴华尔街,拉来了一笔200万美元的风险投资。此后,李西廷又引入了软银等风投企业。

2003年,非典暴发,各地医院开始紧急补充监护仪、诊断仪和医学影像设备。而这些设备都是迈瑞的主打产品,如此一来,在熬过生死关头后,迈瑞迎来了一次跨越式的发展。与此同时,凭借超高性价比,迈瑞的产品开始向欧美市场出口,硬是在跨国公司垄断的国际市场上闯出了一片天地。

2006年,迈瑞在纽约交易所上市。随后,迈瑞通过并购,跻身全球监护仪产品前三,并成功打开了高端监护仪市场。

通过一系列的“买买买”,迈瑞成为国内产品线最全的医疗器械生产企业。

就在医疗器械行业高歌猛进的时候,徐航却突然华丽转身,在2007年抽空干了个“副业”——在深圳前海盖大楼。而且他一出手,就弄出来一个全国顶级的“深圳湾1号”。

在这个项目中,徐航全程参与。在楼盘的设计阶段,他就和设计师一起研究总体设计方案,如果设计师达不到要求,则立刻换人。最终,在经过30多次修改、花了2亿多元后,大楼的蓝图终于搞定了。在楼盘的建设和内部装潢中,徐航更是精益求精。公寓房间里的浴缸都是他带队到德国定制的,而且他还会亲自坐进去进行体验。整个建筑从里到外绝无偷工减料。在营销上,徐航眼光毒辣,直接定位于国内最顶尖的成功人士。据说想买这里的房子,光有钱是没用的,业主必须拥有一定的社会地位和规模够得上级别的企业才行。

2013年,“深圳湾1号”开盘。起价每平方米17万元。最贵的一套面积为520平方米,报价1.9亿元,折合每平方米36.5万元,现在的价格已经超过了40万元。即便如此,售楼处还是门庭若市,国内顶尖企业的老板等一众高端房主汇聚于此,全部业主的身家合计超过万亿元。2017年楼市售罄,徐航狂赚38亿元。

4 蓄势待发

2015年,迈瑞医疗从纽交所退市,并于2018年转战国内资本市场,登陆深交所。

在“深圳湾1号”试水成功后,徐航本计划带领他的房企再接再厉,但暴发的疫情打断了他的计划。

全球疫情暴发,随着病人数量的猛增,各国对呼吸机的需求出现了爆炸式增长,订单像雪片一样飞向我国。作为医疗器械行业的领头羊,迈瑞在呼吸机出口量上占据了超过半数的份额。随之而来的就是迈瑞的市值狂飙至5700多亿元。

在国内股市中,茅台曾上演过不败的神话,迈瑞则被投资商称为“医械茅”。徐航的身家也随之升至1291亿元,在胡润富豪榜上位居第93位。而且,这还是在他的“秘密武器”鹏瑞没上市的情况下。

在公司业绩连年向好的情况下,徐航保持了冷静。在持续投入高额研发经费的同时,他在公益方面也不吝啬。2019年,他捐给母校清华大学3.3亿元。2021年,他又向上海的国际顶级科学家发展基金捐赠10亿元。疫情期间,他还拿出1000万港元用于补贴一线的医护人员。

今年年初,徐航准备回到老家广州建一个“深圳湾1号”的升级版——“鹏瑞1号”。业内人士说,这个楼盘或许将再创造一个奇迹。

不过,徐航说自己没打算在房地产行业深挖,他真正要做的是把迈瑞带入世界排名前10位的医疗巨头。

但谁也不能断定这位跨界者是不是还有其他“业余爱好”,是不是在不久的将来,还会在哪个领域出人意料地再次创造出一个令人匪夷所思的奇迹。

综合赣江生活、新浪网

2 善抓商机

