



健康周刊

Health Weekly

总第140期 今日2版 每周二出版
新闻热线 64101880
主编 王万利 执行主编 郭秀娟



健康周刊订阅号

D3-D4

2019.1.15

华润入局 春雨医生上市成谜

近日,移动医疗明星公司春雨医生宣布CEO张琨已经离职。同时,华润医疗将要投资春雨医生,华润医疗集团内部人士出任春雨新一任CEO的消息也被传开。业内人士认为,华润的入局让春雨医生未来发展充满变数,搁浅两年的上市计划或被重新拾起。不过,也有分析认为,未来春雨医生或将会成为华润医疗旗下的一部分,为华润的核心资源线下医疗机构提供信息服务,上市的可能性或降低。



CEO张琨离职

在加入春雨医生20个月,张琨选择离开。根据官方声明,在征得董事会和公司高管团队的同意和理解后,张琨将不再担任北京春雨天下软件有限公司首席执行官一职。

春雨医生为进入移动互联网医疗领域较早的公司。根据官网资料,“春雨医生”原名“春雨掌上医生”,是北京春雨天下软件有限公司旗下的健康应用App,于2011年11月上线,致力于用科技手段帮助人们掌握健康信息、寻医问药等。

“公司向张琨在春雨医生任职期间的付出表示诚挚的谢意。同时,祝福张琨在未来探索‘新医疗’模式的道路上再创佳绩。”春雨医生在声明中表示,任职期间,张琨与春雨医生的质控团队一起构建出与医院管理体系更兼容的线上质量和安全管理体系,使得互联网成为医疗服务分发手段真正成为可能。同时,张琨为春雨医生的快速发展注入了更多的医疗元素,并为下一阶段的战略深耕蓄积了深厚动能。

在春雨医生发表声明的当日,张琨在接受媒体采访时也表示,已经离开春雨医生,并将在医美连锁机构伊美尔任职总裁。离开春雨医生的原因为自己已经完成使命,为春雨引入战略投资人华润集团。

对此,春雨医生相关负责人向北京商报记者表示,“公司一切都挺好,尊重琨总的选择以及他对公司的贡献。所谓

公司开放E轮融资和华润即将投资春雨医生的事情来自外界分析,而分析不能代替还未发生的事情。后续有确定消息会第一时间告知”。

华润医疗集团相关负责人则表示,“公司暂时没有参与春雨医生的融资,其他信息不便透露”。

华润系现身

虽然华润医疗和春雨医生方面对于华润医疗是否入局一事并未做出明确回复,但张琨进入春雨医生之前就职华润集团背景让华润医疗进入春雨医生一事有了更多的猜测。资料显示,在加入春雨医生之前,张琨曾担任华润医疗集团信息管理部总经理,专注于医疗卫生行业管理咨询、医疗机构运营管理、卫生信息化和医疗质量管理等领域。

从在线问诊业务出发的春雨医生目前业务仍主要集中在线上。2017年4月,张琨加入春雨医生。不同于创始人张锐提出的“颠覆医疗”,张琨主张“拥抱医疗”,并发布了关于春雨医生未来发展的“3EP”战略。该战略在原有的在线问诊业务基础上,为春雨医生开辟出新业务。

资料显示,“3EP”新战略即Enable Providers(赋能医院)、Engage Patients(服务患者)以及Empower Partners(助力伙伴)。在赋能医院方面,春雨医生与河北燕达医院等合作进行慢病管理等服务;在服务患者方面,春雨医生开始尝试进行线上付费的家庭医生服务;此外,在开放在线问诊平台后,包括百度、支付宝、宝宝树以及一

批保险公司等上下游的合作伙伴均接入了春雨医生的服务。

一位不愿具名的移动医疗分析人士认为,目前春雨医生的业务还是集中在C端,做医患连接。赋能医院等战略可以进行流量分发,在线问诊成为一个工具,让春雨医生可以和各个有需求的领域进行合作。

在北京中医药大学法律系医药卫生法学副教授邓勇看来,华润医疗旗下拥有较多的医疗机构且投资实力强。若华润医疗入局春雨医生,将为春雨医生带来线下业务的资源及资金的支持。数据显示,华润医疗旗下拥有113家医疗机构,分布于北京、华北、华东、华中、华南等,提供临床诊疗等医疗健康服务。

Latitude Health创始人赵衡在接受北京商报记者采访时表示,单纯的线上问诊业务很难实现长期盈利,低频、浅层次的问诊需求难以支撑起用户的付费意愿。“3EP”战略为春雨医生拓宽了变现的方式,从而产生更多的收入。

未来存变数

华润投资的传闻让春雨医生未来增加了更多可能性。业内人士认为,华润医疗的进入可能让春雨医生搁浅的上市计划重新启动。

2016年,春雨医生完成12亿元融资Pre-IPO环节,计划分拆打包上市。同年,张锐的突然离世让春雨医生的上市计划搁浅。在邓勇看来,若华润投资春雨医生,华润拥有资金和上市经验,借助该公司的管理及投资能力,春雨医生

或重拾上市计划。

上述不愿具名的分析人士则认为,在移动医疗难盈利的大背景下,无论是否上市,华润的投资都会让春雨医生更易生存。未来春雨医生可以成为华润医疗旗下的一部分,为华润的核心资源线下医疗机构提供信息服务。同时,华润可以帮助改变春雨原有的发展模式。从目前来看,线上线下融合是国内医疗发展较好的模式。”

事实上,在当前移动医疗盈利难的大环境下,国内移动医疗企业均在探索适合自身的发展轨迹,从而实现可持续盈利路径。资料显示,好大夫在线重点为打造互联网医院,瞄准院外处方药品市场;前身为挂号网的微医同众安保险合作,试水商保直付,打通用户就医安排和医疗服务保障等全流程;依托于平安集团销售渠道,平安好医生实现营收逐年增长,并成功在港股上市。不过,从目前来看,好大夫在线依然面临医保接入难题;平安好医生则受成本、销售费用较高等因素影响,近两年持续亏损。

邓勇表示,从目前来看,若华润入局,对春雨医生来说不失为一件好事。不过,资金和管理的加持并不意味着高枕无忧。春雨医生后续还将面临业务方面的竞争,无论是引进央企背景的春雨医生还是背靠平安集团的平安好医生,抑或是通过社会资本融资发展微医、好大夫在线等。在商业运营模式、盈利模式不是很清晰的情况下,移动医疗依然会存在较为激烈的竞争。”邓勇说道。北京商报记者 郭秀娟 姚倩