

ไซเน็กซ์ส ฉลองเปิดกิจการครบ 21 ปีด้วยยอดขาย ซื้อสินค้าล่วงหน้ากว่า 100 ล้านดอลลาร์

แมนเชสเตอร์, อังกฤษ-10 เม.ย.-พีอาร์นิวส์ไวร์/อินโฟเควสท์

ไซเน็กซ์ส (Synexus) ได้ดำเนินกิจการมาเป็นเวลา 21 ปี ดร. สมิธ (Dr. Smith) ก่อตั้งไซเน็กซ์สขึ้นจากคลินิกเล็กๆ ติดกับห้องผ่าตัดของเขาจนกลายเป็นองค์กรข้ามชาติขนาดใหญ่ที่สุดในปัจจุบัน ไซเน็กซ์สทุ่มเทเพื่อรักษาผู้ป่วย และดำเนินการทดลองทางคลินิกที่คลินิก 25 แห่งของไซเน็กซ์สทั่วยุโรป และแอฟริกา

ดร. คริสโตฟ เบอริโธซ์ (Dr. Christophe Berthoux) ซีอีโอบริษัท ไซเน็กซ์ส กล่าวว่า “เรามีการดำเนินงานอย่างดีเยี่ยมในปี 2555 และหวังว่าปี 2556 จะยิ่งดีขึ้นไปอีก ขณะนี้รายการยอดขายซื้อล่วงหน้าของเรามีมูลค่ากว่า 100 ล้านดอลลาร์ และยังคงเติบโตขึ้นเรื่อยๆ ในช่วง 2 ปีก่อน เราได้เผชิญกับการเปลี่ยนแปลงไปในทิศทางที่ดีอย่างมาก เราได้เสริมสร้างความแข็งแกร่งให้กับทีมงานด้านบริหารจัดการของเราเพื่อบรรลุเป้าหมายการเติบโต และยังคงมุ่งเน้นในกิจการด้านการบำบัด ซึ่งเราสามารถสร้างมูลค่าได้มากที่สุด อาทิ ด้านหัวใจและหลอดเลือดหัวใจ, กระบวนการเผาผลาญอาหาร (โรคเบาหวาน และโรคอ้วน), กระดูก, ระบบทางเดินหายใจ และระบบประสาทส่วนกลาง (โรคจิตเสื่อม และโรคซึมเศร้า)”

การปฏิรูปองค์กรประกอบด้วย ทีมงานด้านบริหารจัดการระดับโลกที่ใหม่ ซึ่งขึ้นตรงต่อคณะกรรมการบริหาร ทีมงานดังกล่าวมีหน้าที่รับผิดชอบในส่วนของการเปิดรับคนไข้, ทรัพยากรบุคคล และไอที การเปลี่ยนแปลงในครั้งนี้ก่อให้เกิดการปรับปรุงครั้งยิ่งใหญ่ในด้านการรับผู้ป่วย พร้อมการทดลองที่ประสบความสำเร็จกว่า 95% หรือเกินความคาดหมายของบริษัท

ไซเน็กซ์ส ยังปรับโครงสร้างระดับภูมิภาค โดยให้กลุ่มผู้ดำเนินการบริหารรับผิดชอบกิจการในพื้นที่ของตนเอง รวมถึงดูแลการดำเนินกิจการแบบวันต่อวันในพื้นที่รับผิดชอบของตนเอง และดูแลศักยภาพในการดำเนินงาน และผลกำไร

กิจการในทุกภูมิภาคจะขึ้นตรงต่อเจน เรสโทริค (Jane Restorick) หัวหน้าฝ่ายปฏิบัติงาน ซึ่งมีหน้าที่สำคัญในการรับผิดชอบคุณภาพข้อมูล การดูแลผู้ป่วย และความมุ่งมั่นในการปฏิบัติงานด้านคลินิกที่ดีที่สุดในคลินิกของไซเน็กซ์ทุกแห่ง

ดร. คริสโตฟ เบอร์โธซ์ อธิบายถึงความสำเร็จของแบบจำลองทางธุรกิจไซเน็กซ์ว่า “แบบจำลองทางธุรกิจของเรามีการใช้งานอย่างกว้างขวางมากยิ่งขึ้น ขณะที่ลูกค้าในตลาดเภสัชกรรม และองค์กรรับทำวิจัยตามสัญญาตระหนักถึงความต้องการอย่างเร่งด่วนในการจำหน่ายยาสู่ตลาดได้รวดเร็วยิ่งขึ้น และมีราคาถูกลง”

ไซเน็กซ์ แสดงให้เห็นว่า การใช้ศูนย์วิจัยของบริษัทช่วยเร่งความเร็วในการทดลองด้านคลินิก ช่วยลดค่าใช้จ่าย และรักษาผู้ป่วยได้นับพันราย บริษัทปฏิวัติวิธีการทดลองทางคลินิกระยะสุดท้าย โดยปกติแล้ว แพทย์แต่ละคนจะรักษาผู้ป่วย 4 คนหรือน้อยกว่านั้นตามหลักการพื้นฐาน ขณะที่การวิจัยที่มีผู้ป่วยเข้าร่วมหลายพันราย จะมีค่าใช้จ่ายสูง และไม่มีประสิทธิภาพ

ดร. คริสโตฟ เบอร์โธซ์ กล่าวสรุปว่า “กระบวนการดำเนินงานที่ดีเยี่ยมของเรามีส่วนเกี่ยวข้องโดยตรงกับการจัดทำแผนการดำเนินการอย่างมืออาชีพ ซึ่งสามารถให้ข้อมูลที่มีคุณภาพ และรักษาผู้ป่วยได้อย่างมีประสิทธิภาพ ความทุ่มเทของทีมงานได้รับการสนับสนุนจากผู้ถือหุ้นรายใหญ่อย่าง ไลเซียม แคปิตอล (Lyceum Capital) เรามุ่งมั่นที่จะผลักดันการเติบโตอย่างยั่งยืน”