**قصص نجاح في ريادة الأعمال الطبية**

1. **روي شونبيرج – الإرادة الأمريكية**

يعتبر روي شونبيرج أفضل شخص في مجال حلول الرعاية الصحية المبتكرة .. فهو من الجيل الجديد من أصحاب المشاريع الطبية: الجريئة، و المشرقة، وذات الرؤية الحقيقية.

تلقى شونبيرج تعليمه في كلية الطب في الجامعة العبرية حيث حصل على شهادة الطب. واستمر في دراسته حتى حصل على درجة الماجستير في إدارة الرعاية الصحية من جامعة هارفارد. بعد الانتهاء من درجة الماجستير، اخترع شوينبيرج وأسس شركة عرفت باسم " مفتاح الرعاية " " CareKEY" وهي شركة مقدمة للبرمجيات " السوفت وير " في مجال أنظمة الإدارة الصحية . كانت الشركة ناجحة للغاية واكتسبت أكثر من 35 مليون مستخدم. عندما امتلكت شركة " TriZetto " شركة CareKey في شهر كانون الأول من عام 2005، ظل شوينبيرج فيها لضمان وجود انتقال سلس، وتولى منصب نائب الرئيس الأقدم ورئيس شبكة حلول الإنترنت .

شونبيرج يعتبر بشكل ما خبير في مجال المعلوماتية الصحية، كونه عمل في مركز للحوسبة السريرية في مستشفى بيث بإسرائيل , إحدى الدوائر التابعة لجامعة هارفارد. وقد نشرت له العديد من الكتب و المنشورات حول موضوع المعلوماتية الطبية، الأمر الذي جعل المشروع الحالي له، الإرادة الأمريكية ، يبدو خيارا معقولا.

مفهوم الإرادة الأميركية يعتبر رائعاً، أحد المشاريع التي أتى وقتها بالتأكيد. الفكرة من وراء مشروع الإرادة الأمريكية هي جلب الأطباء والمرضى معا تقريباً، في إطار الشراكة لمقدمي خدمات التأمين . يستخدم النظام تكنولوجيا كاميرا الويب للسماح للمرضى للتشاور مع الأطباء بطريقة مريحة من منازلهم. ويتوقع أصحاب الرؤى في مجال خدمات الويب الفوائد لمثل هذا النظام لسنوات : وضع شونبيرج تركيزه على مفهوم: المنظومة الكاملة - يمكن للمريض الحصول على وصفة طبية حتى إذا لزم الأمر.

بالطبع، هناك بعض الظروف الطبية التي ستكون دائما أفضل للتعامل معها في غرفة الطوارئ، ومشروع الإرادة الأمريكية يتفهم هذا جيداً . شونبيرج يعتقد، مع ذلك، أن غالبية من يزورون العيادة يمكن التعامل معهم عبر الإنترنت، حيث يتحدث المريض مع الطبيب، ويقوم الطبيب بالتشخيص ووصف العلاج. حتى أنه يمكن التعامل مع المراجع المتخصصة على الانترنت.

فوائد مثل هذا النظام عديدة: بالنسبة للمرضى، فأن وقت الانتظار لرؤية الطبيب تكاد تكون معدومة، ولا يجب على المرضى مغادرة بلدهم (وخصوصا عندما يكونوا مريضين )، ويتم تغطية خدمة التأمين أيضا بهذه الطريقة. الأطباء يمكن أن يتمتعوا بحرية العمل عندما يريدون ذلك ولعدد من الساعات كما يشاءون، كل ذلك بتأكدهم على أنه سيتم الدفع لهم. انه وضع فوز للجانبين بالنسبة لجميع الأطراف المعنية.

كان روي شوينبيرج قادراً على الجمع بين معرفته الطبية مع خبرته في مجال المعلوماتية الطبية من أجل التوصل إلى مفهوم محدد بوقت وضروري. وقد تم تجربة البرنامج في ولايتين مع تحقيق نتائج إيجابية، ونسبة الوعي بالنسبة للشركة آخذ في الازدياد. في حين أن عمر الشركة ما زال قليلاً , فهي في أيادي قديرة لشونبيرج و تظهر تقدماً كبيراً. إذا نجحت الشركة، قد يغير شونبيرج طريقة الأميركيين للانخراط في مجال الرعاية الصحية إلى الأبد .

**2. نيلس ألوال Nills Alwall - مؤسسة جامبرو Gambro**

نيلس ألوال هو أحد مؤسسي شركة جامبرو Gambro، أن عمله جعل من الممكن لمرضى الفشل الكلوي العيش، واختراعاته لا تزال قيد الاستخدام حتى اليوم، بدون تغيير إلى حد كبير عن التصميم لأول مرة.

تم تدريب ألوال في علم الصيدلة وعلم وظائف الأعضاء. ثم تبنى بعدها مهنة في الطب الباطني. كطبيب، فأن ألوال قد لمس محنة مرضاه المصابين بالفشل الكلوي، وهي الحالة التي لم يوجد لها علاج في ذلك الوقت. لقد كان هؤلاء المرضى مجبرين بشكل أساسي على علاج وحيد وهو راحة في الفراش صارمة ومراقبة أكثر صرامة لنظامهم الغذائي.

طوال سنوات الحرب، جرب ألوال على الأرانب، وأتقن جهاز غسيل الكلى الذي يمكن أن تصفي النفايات من الدم قبل عودة الدم النقي الى جسم المريض. في ذلك الوقت، كان هنالك مخترعاً آخر هولندي اسمه ويليام كولف والذي أخترع آلة لغسيل الكلى؛ كان على ألوال أن يثبت أنه الأفضل. أستخدم ألوال آلته الخاصة بغسيل الكلى على إنسان مريض في ليلة 3 أيلول عام 1946م. على الرغم من أن المريض عانى من التهاب رئوي خلال يوم واحد، فأن عملية غسيل الكلى كانت ناجحة وسجلها التاريخ.

في عام 1957م , تم تعيين ألوال رئيس قسم أمراض الكلى في جامعة لوند في السويد. خلال عمله في الجامعة، واصل ألوال العمل على إتقان كليته الاصطناعي حتى أصبحت جاهزة للاستخدام تجارياً. كل ما كان يحتاجه هو المؤيدين.

مؤسسة جامبرو Gambro جاءت إلى حيز الوجود بعد لقاء بالصدفة بين ألوال ورجل الأعمال هولغر كرافورد والذي لاحظ الآثار التجارية المترتبة على اختراع ألوال. شعر بأنه مضطر لإنتاج وتسويق منتج ألوال المنقذ للحياة . أسست الشركة في عام 1964م، وبدأ الإنتاج الضخم لآلة ألوال لغسيل الكلى . غالباً أعتبر كرافورد كمؤسس للشركة، وظل ألوان في الصف الخلفي، ولكن بدون اختراع ألوال فأن الشركة لن تكون موجودة على حيز الوجود.

في السنوات التي أعقبت تشكيل الشركة، فأن شركة جامبرو Gambro تفرعت لتطوير تكنولوجيات أخرى تدعم غسيل الكلى. بشكل ملحوظ، ظلت آلة غسيل الكلى الأولية التي اخترعها ألوال أساساً نفس الشيء، والتي تطلبت تعديلات ثانوية على مدى السنوات للمواكبة مع الزمن. المبادئ الأساسية التي وضعها ألوال لآلته لغسيل الكلى ظلت ثابتة مع مرور الزمن .

في هذه الأيام ، توسعت مؤسسة جامبرو Gambro على الصعيد العالمي،كمصنعة لمنتجات غسيل الكلى. وتباع منتجات جامبرو Gambro في أكثر من 100 بلد، مع مرافق للإنتاج في تسع دول.لدى مؤسسة جامبرو Gambro ما يقارب من 8000 موظف. ما يقارب من ربع مرضى غسيل الكلى في العالم يتم علاجهم باستخدام منتجات جامبرو.

كان ألوال رجل أعمال ومستثمر حقيقي في المجال الطبي. أنه رأى الحاجة، ووضع منتجاً لتلبية هذه الحاجة، ونجح هذا المنتج في السوق. في هذه العملية، كان لديه تأثير كبير على حياة الكثير من الناس. مات ألوال في عام 1986م، لكن تراثه ما زال يعيش. تكريماً لانجازاته الملحوظة يتم منح هذه جائزة نيلز ألوال سنوياً في البحوث في مجال العلاج البديل للكلى.

**3. روبرت دال والتر - كاردينال الصحة**

ولد في كولومبس، أوهايو، في عام 1945م، وكان روبرت دال والتر أبن وسيط للغذاء. ودخل والتر جامعة ولاية أوهايو، وتخرج بدرجة البكالوريوس في الهندسة الميكانيكية في عام 1967م . ثم تزوج زوجته بيغي، وبعدها دخل جامعة هارفارد حيث حصل على درجة الماجستير في إدارة الأعمال عام 1970م.

بعد التخرج من جامعة هارفارد، اختار والتر العودة إلى كولومبس، حيث اقترض المال لشراء قسم الأطعمة السيئة التوزيع لشركة الأغذية الموحدة. ثم أعاد تسمية الشركة لتصبح أغذية الكاردينال. بحلول عام 1980م، كان قد زاد المبيعات بمقدار عشرة أضعاف. في ذلك الوقت، توزيع المواد الغذائية كان محصوراً على عدد قليل من الشركات والتي كانت والتي لم يتمكن والتر من التنافس معها، ولم يستطيع أن يشتريها. حاول التنويع من خلال البدء في سلسلة من المتاجر الكبرى. هذا المشروع فشل وكان والتر سعيداً بتلك التجربة.

اكتشف والتر أنه على الرغم من أن توزيع المواد الغذائية كان موحداَ، إلا أن مجال توزيع الأدوية كان مفتوحاً على مصراعيه. اشترى شركة بيلي للأدوية في عام 1980م، وهي الشركة التي قامت بتوزيع الأدوية على الصيدليات. وقام بتغيير اسمه التجارية ليصبح توزيعات الكاردينال ليعكس هذا التغيير. بعد ثلاثة سنوات، بعد شراء أربع شركات توزيع للأدوية أكثر، أصبح والتر معروفاً للعامة.

في عام 1988م، قام والتر بتجريد نفسه من جزء عمله المتعلق بتوزيع الطعام ووسع الأعمال لتوسيع نشاطه على توزيع الأدوية . في عام 1994م، تغير اسم الشركة مرة أخرى إلى كاردينال الصحة عندما رأى والتر أنه بحاجة لتنويع منتجاته حتى لا يكون عرضة لعدم الاستقرار في السوق. في عام 1995م، اشترى سلسلة من الصيدليات للبيع بالتجزئة. واصل والتر التنويع في مختلف مجالات الرعاية الصحية. بحلول عام 2004م،كانت كاردينال الصحة ثالث أكبر مزود لخدمة الرعاية الصحية في الولايات المتحدة.

تخلى والتر عن منصب الرئيس التنفيذي لشركة كاردينال الصحة في عام 2006 م وتقاعد كلياً عام 2008م. لقد جر الشركة الى التورط، وجعلها ناجحة مرة أخرى، ثم تنوع من خلال سلسلة من المشتريات بعد تفكير متأن حتى أصبح يدير واحدة من أكبر الشركات من نوعها في الولايات المتحدة . لقد تعلم من أخطائه، ودون الملاحظات على طول طريق الممارسات التجارية سواء أعجب بها أو كرهها. هذا جعل منه واحداً من رجال الأعمال الأكثر احتراماً ونجاحاً في الولايات المتحدة.

**4. دانيال باليسترانت - سيرمو**

دانيال باليسترانت هو مثال ممتاز لرجل الأعمال الذي عمل بالمشاريع الطبية. عندما رأى أن هنالك حاجة، فأنه أخترع منتج لملء الفجوة المتوقعة. يعتبر منتجه ناجحاً بشكل كبير وأيضا ذا فائدة للآخرين، والذي جعله قصة نجاح حقيقية.

حصل باليسترانت على شهادة الطب من جامعة ديوك، بعد أن حصل في البداية على شهادة البكالوريوس في علم الأحياء درجة من جامعة جون هوبكنز. ذهب عندها باليسترانت لدراسة الجراحة العامة في مستشفى بيت إسرائيل الشماسة، إحدى الشركات التابعة لجامعة هارفارد. عندما كان هناك، فأن باليسترانت توصل في البداية الى فكرة إنشاء شبكة والتي من خلالها يمكن أن يقدم الأطباء ردود الفعل السلبية الطبية لزملائهم، وبالتالي حماية مرضاهم من مخاطر غير ضرورية. وكان هذا أول مظهر من مظاهر شركة سيرمو.

كان ينعم باليسترانت بالتأكيد بروح المبادرة. وكان أول مشروع تجاري حقيقي له شركة تدعى ازيجوس . وكان باليسترانت ناجحاً جداً في جمع الأموال لهذا المشروع. حصل على مبلغ 2.2 مليون دولار كرأس المال، والتي خصصها لحسن الاستخدام. بدأت الأعمال التجارية ضمن حدود الميزانية وفي الموعد المحدد وكانت ناجحة.قام باليسترانت ببيع هذه الأعمال التجارية لشركة بيونتركس عام 2001.

تأسست شركة سيرمو (التي تعني "محادثة" في اللاتينية) في عام 2006م .وكما هو الحال مع العديد من المشاريع الناجحة، جمع باليسترانت المعرفة الكبيرة للدواء مع التكنولوجيا، وقام باختراع أداة ربط شبكي متطورة للأطباء. من خلال سيرمو , فأن الأطباء يمكنهم مناقشة الاتجاهات السريرية والقضايا ذات الاهتمام المهني، وتوفير آراء للحالات الصعبة للزملاء الذين قد يكونون في بلدان مختلفة. بهذه الطريقة، يتم نشر المعرفة الطبية بسرعة وسهولة.

من أجل حماية المعلومات السرية التي يمكن أن تتعرض للخطر، فأن هويات الأطباء يتم التحقق منها بشكل مستقل، ويقوم الأطباء بالتسجيل في الموقع تحت اسم مستعار. توفر سيرمو خدمة قيمة للأطباء في جميع أنحاء العالم من خلال ربطهم عمليا.

أظهر باليسترانت أيضاً فطنة في عمله عن طريق تغيير خطة العمل لتلبية احتياجات المستهلكين. في البداية، كان من المفترض أن تكون سيرمو عبارة عن منتدى للأطباء لتبادل المعرفة عن ردود الفعل السلبية للأدوية الطبية، والعلاج، وما إلى ذلك . مع مرور الوقت ، وأصبح واضحا أن الأطباء يتمتعون باستخدام الموقع لأنه يربطهم يبعضهم البعض اجتماعيا، مما يخفف الشعور بالعزلة والتي يشعر بها العديد من الأطباء الممارسين. واعترافاً بهذا الاتجاه، كانت ردة فعل باليسترانت بأن سلط الضوء عليه وقام بتلبية تلك الحاجة.

في الوقت الذي أسس به موقع سيرمو أظهر باليسترانت فطنة كبيرة بالعمل التجاري من خلال تأسيس الشركة الأولى له ( أزيجروس ). واثبت نجاحه مع شركة أزيجروس أن لديه القدرة على تكوين شركة ناجحة من نقطة الصفر. وتمتع أيضا بمنصب مدير الرعاية الصحية لشركة بيونتركس والذي خدمه بشكل حسن. شركة سيرمو تجمع بين الطب والتكنولوجيا، وكون باليسترانت طبيب وليس خبير كمبيوتر، تمكن من تحويل هذا الى مشروع يدر الدخل .في حين ما تزال سيرمو لا تزال شركة صغيرة نسبيا، لذا كان على باليسترانت القيام ب – ربط الأطباء معاً من مختلف الخلفيات والتخصصات، مما يتيح لهم تبادل المعرفة والخبرة. بهذه الطريقة، تمتع باليسترانت بكل من النجاح والمعرفة بأن بخدم الآخرين بشكل غير مباشر. تعاونت سيرمو مع العديد من المنظمات التي تركز على سلامة المرضى والصحة العامة، والتي مما لاشك فيه يفتخر به باليسترانت كلياً .

**5. توني زوك - استرا زينيكا**

توني زوك هو الرئيس التنفيذي لشركة استرا زينيكا لأمريكا الشمالية ونائب الرئيس التنفيذي لعمليات استرا زينيكا التجارية العالمية. تعتبر استرا زينيكا هي واحدة من أكبر شركات الأدوية في العالم. وكان صعوده إلى ذروة حياته المهنية متنوعاً و مثيراً للاهتمام.

حصل توني زوك على درجته الجامعية في علم الأحياء من جامعة فروستبورغ. لديه أيضا درجة زمالة في الهندسة الكيميائية من جامعة بين ستيت. انه يعتبر نفسه محظوظاً ليكون قادراً على اقتحام مجال الصناعات الدوائية عندما قام بذلك، في وقت معين عندما تكون الوظائف في الصناعة من الصعب الحصول عليها.

قبل انضمامه إلى أسترا، فأن زوك عمل لصالح مختبرات بيرليكس، وقام بملء مختلف المناصب مثل مدير مبيعات إقليميي ومدير تسويق، ونائب الرئيس للحسابات القومية، ونائب الرئيس للمبيعات. أنضم زوك لشركة أسترا في الولايات المتحدة الأمريكية في عام 1997 م في منصب نائب الرئيس للتسويق والمبيعات. عندما أندمجت شركة استرا و زينيكا، ترقى زوك في النهاية الى المنصب الذي يشغله اليوم.

استرا زينيكا ركز على ستة مجالات رئيسية للرعاية الصحية، بما في ذلك ، الجهاز التنفسي والأوعية الدموية والأمراض المعدية والالتهابات، والتهابات الجهاز الهضمي، والجهاز العصبي. توظف الشركة أكثر من 62000 شخص في أنحاء العالم. وهي تعتبر نشطة في أكثر من 100 بلداً، بما فيها الدول الناشئة مثل روسيا، والبرازيل، والهند. تكاليف البحث والتطوير 4 مليارات دولار سنوياً. في عام 2009م، 10 من أدويتها الرئيسية باعت أكثر من 1 مليار دولار لكل منهما.

وقد ذكر زوك في وقت سابق ان الموظفين هم من جعل الشركة عظيمة وأن الاستماع إليهم وتقديرهم يعتبر مهم جداً. يميل الناس إلى التمتع بعملهم عندما يشعرون بالتقدير. وأشار أيضاً بالمسؤولية لشركات الأدوية الكبيرة تجاه العالم. تقوم استرا زينيكا بدعم العديد من المؤسسات الخيرية. واحد من الأهداف الكبرى هو تطوير أدوية جديدة وأكثر فعالية لمكافحة مرض السل.

بالإضافة إلى منصبه الحالي، توني زوك هو عضو في قسم ولاية بنسلفانيا لجمعية السرطان الأميركية. وهو منظم أيضاً إلى المجلس لاختراع الدولة الأولي، فضلا عن كونه عضواً في مجلس الأمناء لمجلس القيادة للرعاية الصحية.

**6. هوميروس سترايكر – شركة سترايكر**

هوميروس سترايكر هو المخترع الأمريكي الذي نجح في أن يصبح رجل أعمال ناجح، وهو جوهر قصة النجاح الأميركية.

ولد سترايكر في عام 1894م ونشأ في جنوب شرق ميشيغن. بعد الانتهاء من المرحلة الثانوية في مدينة اثينا - ولاية ميشيغان - التحق في مدرسة عادية في غرب الولاية ، وحصل على شهادة التدريس، وتخرج في عام 1916م. حصل على منصب للتدريس، ولكن عندما دخلت الولايات المتحدة الحرب، استقال سترايكر وانتهى به المطاف ليخدم في فرنسا. إن الحرب ستقوم بتغييره : بعد العودة إلى الديار، قرر التخلي عن التدريس وان يصبح طبيباً.

بعد التسجيل في كلية الطب في جامعة ميشيغان، فأن سترايكر خدم لمدة ثلاثة سنوات في مستشفى جامعة ميشيغان. وفي واحدة من هذه السنوات، كان سترايكر يتدرب في تخصص الجراحة. بدأ إبلاء اهتمام خاص لهذه المعدات المستخدمة في غرف العمليات، حيث وجد نفسه بارعاً في إجراء تعديلات طفيفة لتحسين معدات التشغيل. حيث أصبحت بعض من ملاحظاته بمثابة مصادر للإلهام في وقت لاحق.

افتتح سترايكر عيادته الطبية الخاصة في مدينة كالامازو – ولاية ميتشيغان- حيث انتقل مع زوجته بعد التخرج. كان ميالاً الى جراحة العظام، والتحق في جامعة آن أربور، ميشيغان لأخذ الإقامة في هذا التخصص . كان في آن أربور أن سترايكر سمح لخيال أن يتسع للتصدي لهذه المشكلات الطبية التي واجهته. اخترع سترايكر إطار سترايكر المخروط. هذا الجهاز الذي أتاح للمرضى الذين يصابون بجروح شديدة في الظهر إلى أن يتحولوا من الأمام إلى الخلف والعكس، مع الحفاظ على العمود الفقري ثابتاً لمنع مضاعفة الاصابة. انتشرت سمعة الجهاز، وكان سترايكر في وقت قليل صاحب أسم لامع في المجتمع الطبي. اخترع أيضاً الكعب المطاطي والذي سمح للمرضى المشي في قوالب لتحمل الوزن والمشي على المطاط - ويا له من اختراع بسيط، ولكن ذلك كان مفيداً للغاية و لا يزال يستخدم حتى اليوم.

بعد الانتهاء من برنامجه، عاد سترايكر الى كالامازو، حيث ذهب للعمل كجراح وحيد معترف به بشهادة لتقويم العظام في مستشفى بورجس .

**7. بيتر نيكولاس - بوسطن العلمية**

بيتر نيكولاس، من أصل يوناني، قد بنى امبراطورية من الصفر، ليصبح واحداً من اغنى الرجال في العالم في العملية. قصته بأنه واحد مبادر وصاحب فطنة في الأعمال التجارية.

في عام 1978م , كان نيكولاس يبحث عن مغامرة جديدة. اجتماع بالصدفة جمعه مع رجل يدعى جون أبيلي قام بتحديد مسار مشروع مشترك والذي جعل كلاهما ناجحين على حد سواء بصورة لم يستطيعوا تخيلها . التقيا في حفل عشاء صغير والذي حضره كلاهما في ولاية ماساشوستس. في ذلك الوقت، كان أبيلي يعمل لحساب شركة تسمى ميدي للتكنولوجيا، والتي كانت تصنع لنفسها اسما باعتبارها رائداً في مجال الطب المتداخل . كان أبيلي يبحث عن فرصة لمستثمر والذي يمكن أن يتفق مع رؤيته للطب التداخلي. كلاهما وجدا أن لديهم أهتمامات ومصالح مشتركة وزرعت البذور لما يمكن أن يصبح مشروع ناجح للغاية .

تلقى نيكولاس بالتأكيد التعليم ليصبح رجل أعمال ناجح. حصل على شهادة بكالوريس الآداب من جامعة ديوك و ماجستير في إدارة الأعمال من كلية وارتون للأعمال. بعد الانتهاء من دراسته كان يعمل لحساب شركة أيلي ليلي - عملاق الأدوية - و أيضاً لشركة ميليبور بمنصب مدير التسويق والمدير العام لقسم المنتجات الطبية. كانت خبرته في الأعمال التجارية الرقاقة الكاملة لمعرفة أبيلي التقنية . نيكولاس وأبيلي أسسوا شركة بوسطن العلمية في عام 1979 م لهدف رئيسي وهو شراء ميدي للتكنولوجيا.

شركة بوسطن العلمية منذ ذلك الحين أصبحت الشركة الرائدة عالمياً في الطب التداخلي. تقنياتهم العلاجية الصغيرة وعلاجاتهم غطت مجالات طبية عدة، بما في ذلك تنظيم ضربات القلب و التنظير الداخلي والأشعة وأمراض القلب والجهاز الهضمي وعلم الأورام و وأمراض المسالك البولية والتعامل مع الألم. منتجاتهم أثرت على الطريقة التي يمارسها الأطباء وصنعت ثورة في عالم الطب.

تمتلك الشركة أكثر من 25000 موظف و 17 من مرافق التصنيع في جميع أنحاء العالم، وأكثر من 13000 منتج وأكثر من 15000 براءة اختراع في جميع أنحاء العالم. وربما أنهم مشهورين جداً في مساهماتهم في طب القلب بشكل تكنولوجيا داعمة والتي قللت من الحاجة لجراحة القلب المفتوح، مما يتيح سرعة الانتعاش بالنسبة للملايين من مرضى القلب.

نجاح الشركة توقف على الشراكة المثالية بين نيكولاس وأبيلي. كلاهما نقل المعرفة العلمية في قلب الحدث ولكن في مجالات مختلفة: ركز نيكولاس على الأعمال، في حين أن قوة أبيلي تكمن في التكنولوجيا. تسخير قوة كل منهما سمح لهم بتحقيق نجاح هائل. و كان حجر الزاوية في فلسفة أعمالهم ليس فقط بيع ما لديهم من منتجات بنجاح وأن يصبحوا الشركة الرائدة في مجال المبيعات في مجال عملهم، ولكن أيضا تثقيف أولئك الذين يشترون منتجاتهم على استخدامها. وهكذا بنوا علاقات مهنية قائمة على الثقة مع أولئك الذين يشترون منتجاتهم. هذه الفلسفة بتعليم المشترين لهم زاد الاحترام بالنسبة للشركة وسمح لهم بالازدهار.

في عام 1999 م , تقاعد نيكولاس من منصب الرئيس والرئيس التنفيذي للشركة، على الرغم من انه استمر كرئيس لمجلس الإدارة. تحت قيادته، تقدمت شركة بوسطن العلمية من شركة مبتدئة لديها 38 موظف الى صرح للأعمال التجارية يبلغ قيمته ثلاثة مليارات دولار بحلول موعد تقاعده. وهذا هو تماماً ألإنجاز والذي جعل نيكولاس واحداً من الرجال الأكثر نجاحاً والأكثر ثراءً في العالم

قدم المستشفى له غرفة في الطابق السفلي لتستخدم كورشة عمل، حيث كان يمكن له قضاء وقت فراغه في الاختراعات.

في عام 1946 م، أنشأ سترايكر شركته لإنتاج اطار سترايكر المخروط للعظام لإنتاج كميات كبيرة من الإطارات ، والتي نمت بشكل كبير خلال الحرب العالمية الثانية. في عام 1950 م ، اخترع السرير الكهربائي، والذي أيضاً كان ناجحاً إلى حد كبير. مستقبل الشركة كان مؤكداً ومن ثم تم تغيير إلى شركة سترايكر في عام 1964 م.

اليوم، شركة سترايكر هي الشركة الرائدة عالمياً في مجال التكنولوجيا الطبية. اختراعاتهم تعود بالفائدة للمرضى في أكثر من 120 دولة مختلفة. شركة سترايكر توظف أكثر من 15000 موظف في جميع أنحاء العالم. أصبحت الشركة شركة عامة في عام 1979 م ، ومؤسسها توفي في العام التالي ، ولكن، تركته تعيش في النجاح والقيم التي بدأها كقوة على إبداعه وابتكاره.

**8. جي بي. مودي –المواد الكيميائية والمستحضرات الصيدلانية المحدودة**

كانت مومباي تسمى "مدينة الأحلام"، ولكن الأحلام غالبا ما تتطلب الكثير من العمل قبل أن تتحقق. كان هذا هو الدرس الذي تعلمته J.B. مودى، مؤسس J B الكيميائية والمستحضرات الصيدلانية المحدودة.

أمضى مودي سنواته الأولى في راجكوت، غوجارات، المدينة الشهيرة بكونها موطنا لغاندي خلال سنوات تكوينه. ويقال إن غاندي كان له تأثير كبير على مودي، حيث شكل مثله العليا ومعتقداته. لطالما حلم مودي بأن يصبح محاميا، لكن هذا الحلم انقطع عندما أجبر على ترك الجامعة لرعاية عائلته في عام 1947 بعد وفاة والده.

ترك المدرسة يعني الذهاب إلى العمل، وعمل في البداية كمتدرب في مجال الاستيراد والتصدير. في عام 1949، بدأ العمل في شركة توريد جراحية كمندوب مبيعات. الشركة، منتجات كالين ، لم تدفع له بشكل جيد، وحول هذه المرة بدأ يحلم بامتلاك شركته الخاصة. ثم عمل في شركتين مختلفتين للأدوية. كانت صناعة الأدوية جديدة في الهند في هذا الوقت ، وكان هناك الكثير من الفرص لأولئك الذين كانوا شجعانا بما يكفي لمحاولة.

في عام 1959 ، أسس مودي شركة جي بي للكيماويات. كان الجزء الأصعب هو صنع اسم للشركة. لعب والد زوجة مودي دورًا أساسيًا خلال هذه المرحلة ، وانضم أخوان مودي في النهاية إلى الشركة. طرح مودي الشركة في عام 1985. وقد صرح بأن التجربة ساعدته كثيرًا في التسويق والتوزيع والتصنيع. لقد قال إنه يعتقد أن العمل الجاد والإخلاص هما مفاتيح النجاح.

جي بي للمواد الكيميائية والمستحضرات الصيدلانية هي الشركة الرائدة في المجموعة الفريدة، ويشير الكثيرون إلى الشركة على أنها "فريدة" حقًا. إنها إحدى شركات الأدوية الأسرع نموًا في الهند ولها انتشار عالمي. تشمل بعض منتجاتها الناجحة الأدوية الجنيسة والتشخيص والعلاجات العشبية والمكونات الصيدلانية النشطة. بدأت الشركة في التوسع في القطاعات الصيدلانية سريعة النمو مثل أدوية السكري وأدوية الجهاز العصبي المركزي وأدوية الجهاز التنفسي. يقع مقرها الرئيسي في مومباي وتعمل J B للمواد الكيميائية و المستحضرات الصيدلانية في أكثر من خمسين دولة حول العالم.

من بدايات متواضعة ، ارتقى جي بي مودي ليصبح رائد أعمال طبي ناجحًا. على الرغم من أنه لم يكن يعرف في البداية سوى القليل عن الأعمال التجارية ، إلا أنه عمل بجد وتعلم من من حوله. لقد أتت فلسفته الشخصية في العمل الجاد ثمارها بشكل كبير بالنسبة له ، مما جعله أحد أفضل المواقع في الأعمال التجارية في الهند.

**9. ستان لابيدوس - لمحة عن رائد أعمال طبي**

وُلِد ستان لابيدوس من لاجئين من الحرب العالمية الثانية ، وهاجروا إلى الولايات المتحدة في عام 1948. لم يكن لدى الأسرة الكثير من المال ، ووصلت في النهاية إلى الطبقة المتوسطة. التحق لابيدوس بمدرسة برونكس الثانوية للعلوم ولكنه كان يشعر بالملل بسهولة وفي كثير من الأحيان في ورطة. لقد كان بعيدًا عن أفضل عالم ، على الرغم من أنه حقق درجات لائقة في SAT. طوال المدرسة الثانوية والكلية ، أجبر لابيدوس على العمل في العديد من الوظائف الوضيعة ، والتي كان يكرهها. أجبرته هذه الوظائف على إدراك أن التعليم مهم للغاية.

تم قبول لابيدوس في كوبر يونيون، وهي كلية مجانية صغيرة لديها اختبار القبول الخاص بها. وجد لابيدوس نفسه يستمتع بالمدرسة لأول مرة في حياته. درس الهندسة الكهربائية وتخرج بالقرب من الاوئل فى صفه.

بعد تخرجه من الجامعة ، ذهب للعيش في إسرائيل لمدة أربع سنوات ، حيث عمل في مؤسسة تصوير طبي. أصبح من الواضح أن الشركة لديها عدد قليل من العمال المؤهلين للقيادة في المجال التجاري أو التقني عندما وجد لابيدوس نفسه رئيسًا لثلاثة عشر شخصًا في سن الرابعة والعشرين. على الرغم من ذلك ، تمكن من إخراج مشروعه الأول. لقد بيعت بشكل جيد وحققت الشركة عائدات بملايين الدولارات.

عاد لابيدوس إلى الولايات المتحدة عام 1975 وبدأ العمل في شركة ريثيون. في أول يوم له في العمل ، اكتشف أن رئيسه قد تم فصله بسبب عدم قدرته على تشغيل مشروعه الحالي. وعد لابيدوس براشلي بأنه يستطيع القيام بالمهمة. على الرغم من الكثير من الشكوك ، أنهى المشروع مبكرًا وبنجاح ، مما أكسبه ترقية.

في عام 1978، اقترب منه زميل سابق في الصف أراد منه أن يعمل في شركته. استقال لابيدوس من رايثيون وانتهى به الأمر إلى مضاعفة راتبه ثلاث سنوات في السنة الأولى. وبعد بضع سنوات، شكل لابيدوس وشريكه في العمل، إلى جانب مدير مبيعات، شركة جديدة. وكان من بين الشركات، وهي شركة إيتران، بتطوير وتصنيع أنظمة رؤية الماكينات الصناعية. وكان العمل بطيئا في الانطلاق إلى أن وقعوا عقدا كبيرا مع قسم من جنرال موتورز. على الرغم من نجاح الشركة ، إلا أن لابيدوس نفسه انتهى به الأمر بقليل جدًا.

كانت الخطوة التالية لبيدوس هي العودة إلى ريادة الأعمال الطبية. كان لديه العديد من المستثمرين على استعداد لدعمه. بعد التحدث إلى أحد منافسيه في إيتران ذات يوم حول تقنيات فحص سرطان عنق الرحم ، كافح لمدة عامين لتطوير برنامج كمبيوتر يمكنه قراءة الشرائح بشكل أفضل وأكثر كفاءة من البشر ، لكنه لم ينجح. (لم يتم إتقان قراءة مسحة عنق الرحم عن طريق الأتمتة ولا تزال تتطلب من البشر القيام بهذا العمل.) قرر أن شركته (المسماة Cytyc) ستركز على تحسين تقنية مسحة عنق الرحم الحالية بحيث يتم تفويت عدد أقل من التشخيصات.

في غضون ستة أشهر ، قام هو وفريقه بتطوير ThinPrep ، مما أدى إلى تحسين جودة العينات بشكل كبير. بعد الخضوع لاختبارات صارمة ، تم تمرير المنتج الجديد من قبل إدارة الغذاء والدواء الأمريكية في عام 1996. وبحلول عام 2004 ، كانت الطريقة الأكثر شيوعًا لفحص سرطان عنق الرحم في الولايات المتحدة. والأهم من ذلك ، كان لابيدوس فخوراً بالعمل الذي أنجزه ، وحقيقة أن منتجه ساعد في إنقاذ حياة العديد من النساء.

في عام 1995 ، أسس لابيدوس شركة EXACT Sciences لتطوير منتج غير جراحي للمساعدة في الكشف عن سرطان القولون باستخدام تحليل الحمض النووي. نجح هو وفريقه مرة أخرى. لقد ثبت أن الاختبار الذي طوروه أكثر فعالية من أي اختبار آخر مماثل في السوق. بدأ لابيدوس أيضًا مشروعًا جديدًا يسمى Helicos BioSciences لتطوير علم تسلسل جزيئات الحمض النووي الريبي والحمض النووي.

يمكن لنجاح لابيدوس أن يعلم رواد الأعمال الطبيين الطموحين درسًا قيمًا: اعثر على ما تحب القيام به وابني نشاطًا تجاريًا حوله. يبدو أنها عملت بشكل جيد للغاية مع ستان لابيدوس.

**10. جون ك. سميث - (GSK)**

كان جون ك. سميث مؤسس SmithKline ، وأصبح فيما بعد شركة GlaxoSmithKline. افتتح أول صيدلية له عام 1830 في مدينة فيلادلفيا. في عام 1865 ، انضم محلون كلاين إلى العمل. بعد عشر سنوات ، أصبح كلاين وسميث شريكين تجاريين وتم تغيير اسم الشركة إلى Smith و Kline and Co.

بعد سلسلة من عمليات الدمج ، اندمجت الشركة في النهاية مع Beecham لتشكيل SmithKline Beecham. في عام 2000 ، اندمجت شركة SmithKline Beecham مع شركة Glaxo Wellcome ، وولدت شركة Glaxo SmithKline (GSK).

GSK هي أكبر شركة أدوية في العالم ، ويقدر أنها تمتلك 7٪ من سوق الأدوية في العالم. وفقًا لموقع GSK الإلكتروني ، فإنهم يوظفون أكثر من 90.000 شخص حول العالم ، منهم 40.000 شخصًا يعملون وحدهم في المبيعات والتسويق. أكبر أسواقها هو الولايات المتحدة ، لكن الشركة نشطة أيضًا في سبعين دولة أخرى.

تشمل قائمة البائعين الأكثر مبيعًا للشركة أدوية الربو Flovent و Serevent و Advair وعلاج الهربس Valtrex ومنتجات الإقلاع عن التدخين NicoDerm و Nicorette ومضادات الاكتئاب Paxil وأدوية الصداع النصفي Imitrex والمضادات الحيوية مثل Augmentin. كما طورت الشركة أيضًا العديد من العلاجات المضادة للفيروسات.

تشارك شركة جلاكسو سميث كلاين ، بالاشتراك مع الشركات التابعة لها ، في تطوير وإنتاج المستحضرات الصيدلانية والأدوية التي لا تستلزم وصفة طبية والمنتجات الاستهلاكية ذات الصلة بالصحة. تقدم الشركة المستحضرات الصيدلانية في عدة مجالات ، بما في ذلك اللقاحات وعلاجات الجهاز التنفسي والمضادات الحيوية والأدوية المضادة للفيروسات وأدوية القلب والأوعية الدموية وأدوية الأورام والأدوية الجلدية. تقوم شركة GSK بتسويق أكثر من خمسة وعشرين لقاحًا ، بما في ذلك لقاحات ضد التهاب الكبد A و B ، والدفتيريا ، والكزاز ، وغيرها.

في عام 2009 ، أعلنت الشركة عن سياستها الجديدة لمساعدة الدول الأقل حظًا. وستشمل هذه المساعدة خفض تكلفة الأدوية بنسبة 25 في المائة للبلدان الأشد فقرا. كما تعهدوا باستثمار ما لا يقل عن 20 في المائة من أرباح الشركة في المساعدة على تطوير البنية التحتية الطبية في البلدان النامية ، وكذلك الموافقة على تحرير حقوق الملكية الفكرية في مجموعة براءات الاختراع لتطوير علاجات ضد الأمراض المهملة.

**11. جاغديش ساكسينا – شركة إلدرلمستحضرات الصيدلانية**

يجد رجل الأعمال الناجح حاجة في السوق أو فرصة لدخول السوق ويلقي بنفسه بكل إخلاص لتحقيق النجاح في مساعيه. هذا هو بالضبط كيف وجد جاغديش ساكسينا نفسه يدير شركة أدوية بملايين الدولارات. حقيقة أنه يشير إلى نفسه على أنه "رجل أعمال عرضي" لا ينتقص من ذكاء أعماله.

جاء جاغديش ساكسينا من عائلة من الطبقة المتوسطة. كان والده ضابطا. كان معظم أقاربه في خدمة الحكومة ؛ لم يكن هناك رجال أعمال في عائلته. درس ساكسينا علم النبات في جامعة دلهي. في عام 1960 ، قبل لجنة لمدة عام في سلاح الجو الهندي ، وبعد ذلك استقال. ثم بدأ في البحث عن وظيفة ، وانضم في النهاية إلى شركة تاتا فيسون في المبيعات. لقد شق طريقه ليصبح ممثلًا مقيمًا. لم يكن المال رائعًا ، لكنه حصل على مساكن من الشركة وامتيازات أخرى. في عام 1969 ، حصل على ترقية إلى مدير المبيعات بقسم الأدوية وانتقل إلى مومباي مع عائلته. بعد عامين اندمجت الشركة. على نحو متزايد غير سعيد بعد الاندماج ، استقال ساكسينا وذهب للعمل لدى Apeejay ، حيث صعد السلم ببطء حتى أصبح المدير الإداري لقسم الأدوية.

عندما قرر Apeejay إغلاق القسم ، كان ساكسينا وحوالي 400 آخرين عاطلين عن العمل. هذا هو الوقت الذي رأى فيه ساكسينا فرصة وقرر الدخول في أعمال تجارية لنفسه. لقد أدرك أنه سيكون لديه جميع العمال ذوي الخبرة الذين سيحتاجهم لشركته. باستخدام كل مدخراته بالإضافة إلى استثمارات من مصادر ومصارف أخرى ، بدأ شركة إلدرلمستحضرات الصيدلانية. جاء اسم "إلدر" من اسم رآه على جانب شاحنة بعد محاولته دون جدوى تسجيل أسماء أخرى. الاسم عالق.

كانت عائلة ساكسينا قلقة. بعد كل شيء ، فقد تخلى عن وظيفة مستقرة مع جميع وسائل الراحة لبدء مشروعه الخاص ، وهو أمر لم يفعله أحد في عائلته من قبل. لكنهم كانوا ، مع ذلك ، داعمين لساكسينا وطموحاته.

بدأت الشركة صغيرة ، مع عدد قليل من المنتجات العلاجية. عاش ساكسينا وعماله في خوف دائم من أن يكون كل شهر آخر شهر لهم. سمح لهم طلب كبير من بلد آخر في عامهم الأول بالاستمرار. ثم خطرت لساكسينا فكرة مجنونة ، وقد آتت أكلها. قرر تطوير مكمل غذائي طبيعي بالكامل من الكالسيوم. في ذلك الوقت ، لم تكن مكملات الكالسيوم شائعة على الإطلاق. كان كثيرون يشككون فيه ويتنبأون بفشله ، خاصة بعد أن سعّر منتج الكالسيوم بعشرة أضعاف سعر منافسيه.

لقد أتت مقامرته ثمارها ، وانطلقت الشركة. اليوم ، تمتلك إلدرلمستحضرات الصيدلانية أربعة مصانع وتتحول إلى التسويق الشامل. رأى جاغديش ساكسينا فرصة ، واغتنم الفرصة ، وهو اليوم يجني ثمار رؤيته وشجاعته. هذه هي السمة المميزة لرجل أعمال ناجح.

**12. الدكتور كلام انجي ريدي - مختبرات الدكتور ريدي**

تعتبر مختبرات الدكتور ريدي واحدة من أكبر شركات الأدوية في الهند. الدكتور كلام أنجي ريدي هو رئيس مجلس إدارة الشركة ورائد حقيقي في البحث والتطوير في الهند.

أكمل الدكتور ريدي بكالوريوس العلوم في المستحضرات الصيدلانية والمواد الكيميائية الدقيقة في جامعة بومباي. ثم حصل على درجة الدكتوراه في الهندسة الكيميائية من المختبر الكيميائي الوطني في بيون، الذي أكمله في عام 1969. وكان يعمل لدى جامعة الأمير سلطان الهندي للأدوية والمستحضرات الصيدلانية المحدودة من عام 1969 حتى عام 1975. ثم أصبح المدير الإداري لشركة يونيلويدس المحدودة، وهو المنصب الذي شغله حتى عام 1980، عندما أصبح المدير الإداري لشركة ستاندرد أورجانيك المحدودة.

في عام 1984، قرر الدكتور ريدي أن الوقت مناسب للإضراب من تلقاء نفسه. باستثمار رأسمالي قدره 40,000 دولار، بدعم من قرض بقيمة 120,000 دولار، أسس مختبرات الدكتور ريدي. تحت قيادته، أصبحت الشركة رائدة ورائدة في صناعة الأدوية الهندية. وقد غيرت الشركة بمفردها تقريبا صناعة الأدوية الهندية من كونها تعتمد على الاستيراد خلال الثمانينات إلى أن أصبحت معتمدة على نفسها في التسعينات، لتصبح في نهاية المطاف الصناعة الموجهة نحو التصدير التي هي عليها اليوم. وقد ساعد تركيز الدكتور ريدي على البحث والتطوير في مجال الأدوية في الهند في التسعينيات مختبرات الدكتور ريدي على أن تصبح الشركة الآسيوية (غير اليابانية) للأدوية التي سيتم إدراجها في بورصة نيويورك في أبريل من عام 2001. بحلول عام 2005، أصبحت مختبرات الدكتور ريدي.40

ثاني أكبر شركة أدوية وحتى الآن أصغرها لتحقيق هذا المركز بين منافسيها.

حاليا، الدكتور ريدي هو عضو في PMCTI (مجلس رئيس الوزراء للتجارة والصناعة). كما تم ترشيحه لعضوية مجلس محافظي المعهد الوطني للتعليم والبحوث الصيدلانية. هذان التكريمان العظيمان يثبتان أن الدكتور ريدي قد حقق النجاح النهائي في مجاله. وقد حصل على العديد من الأوسمة على مر السنين. في 1984 و 1992, حصل على جائزة السير PC راي. وفي عام 1998، حصل على جائزة إيشيداتي للبحوث الصيدلانية من الجمعية الآسيوية للأدوية. وقد صوت له رجال الأعمال في الهند كأفضل رجل أعمال في عام 2001، وفي عام 2000 حصل على جائزة أفضل محقق للعام من مؤسسة CHEMTECH. تم منح جائزة بادما شري للدكتور ريدي في عام 2001.

الدكتور ريدي يؤمن في رد الجميل ولا يأخذ نجاحه أمرا مفروغا منه. أسس مؤسسة ناندي، وهي منظمة غير ربحية تهدف إلى القضاء على الفقر. تم إنشاء مؤسسة الدكتور ريدي للتنمية البشرية والاجتماعية لتحقيق التغيير من خلال التنمية المستمرة. الدكتور ريدي هو رائد حقيقي في روح الطب الريادي.

**13. إندرافادان مودي ورامانبهاي باتيل – كاديلا للمستحضرات الصيدلانية**

شهدت صناعة الأدوية في الهند العديد من القادة العظماء يمهدون الطريق للنجاح. تأسست مختبرات كاديلا في عام 1951 من قبل اثنين من أصحاب الرؤى، إندرافادان مودي ورامانبهاي باتيل. في تلك المرحلة من التاريخ الهندي، كانت صناعة الأدوية في مهدها. وكان هناك تصور شائع بأن الشركات الهندية لا تستطيع المنافسة في سوق الأدوية. هذان الرجلان شرعا في إثبات خطأ العالم.

ولد مودي في غوجارات، مقاطعة بهاروش، في عام 1926. التحق بكلية بارودا وحصل على درجة البكالوريوس في العلوم. ثم التحق بجامعة بومباي، متخصصا في مجال التكنولوجيا الصيدلانية والكيميائية. تخرج مع مرتبة الشرف. وكخريج صيدلية، كان لدى مودي رؤية لإنشاء شركة أدوية في الهند من شأنها أن تجعل الهند رائدة عالميا في مجال تصنيع الأدوية. كان هناك عدد قليل جدا من الذين شاركوا رؤيته. وعلى الرغم من أن الكثيرين رأوا الحاجة إلى ذلك، فإن قلة منهم كانوا شجعانا بما فيه الكفاية ليكونوا من بين أول من حاول تحقيق هذه الرؤية.

عند تخرجه من جامعة بومباي، عمل مودي في مختبرات خاندلوال لمدة عام تقريبا. وبعد أن اكتسب بعض المعرفة والخبرة، شرع بعد ذلك في إنشاء شركته الصيدلانية الخاصة مع صديق كان قد التقى به في المدرسة، رامامبهاي باتيل. مختبرهم الأول.41

كان في منزل من ثلاث غرف في منطقة سكنية في أحمد أباد، وإنتاج المنتجات allopathic. كانت هذه هي البداية، ولكن بالتأكيد ليست النهاية.

وقد أدى تشغيل مختبر للمستحضرات الصيدلانية في الخمسينات والستينات إلى بعض العقبات. أدركت الهيئات التنظيمية أن شركات الأدوية الهندية تعمل مع إعاقة ولم تكن صارمة مع التنظيم كما هي في عالم اليوم. وكانت براءة اختراع المنتج (أو عدمها) عائقا كبيرا أمام نمو هذه الصناعة. وقد صدر قانون براءات الاختراع للعملية الهندية في عام 1970، مما سمح لشركات الأدوية مثل كاديلا بالنمو.

من هذه النقطة على كاديلا بدأت تتوسع أضعافا مضاعفة، مما يسمح للشركة لتأخذ مكانها بين شركات الأدوية الكبرى في الهند. ومع ذلك، في عام 1995، انقسم الشركاء، مع تولي مودي شركة كاديلا للأدوية وتولى باتيل رعاية كاديلا للرعاية الصحية. في هذه الأيام، تولى نجل مودي العبء الأكبر من العمل في شركة كاديلا للأدوية، مع تدخل مودي للمساعدة عند الحاجة.

وقد لعب مودي دورا أساسيا في المساعدة على تطوير قانون براءات الاختراع في الهند وعمل بلا كلل طوال حياته المهنية في مجال الأعمال لزيادة البحث والتعليم الصيدلاني.

**14. الدكتور كريشنا م. إيلا – بهارات للتكنولوجيا الحيوية الدولية المحدودة**

تلقى الدكتور كريشنا م. إيلا تعليمه المبكر في الهند. ثم حصل على درجة البكالوريوس في العلوم الزراعية بامتياز. ولدى إتمامه تعليمه ما بعد الثانوي، كان الدكتور إيلا يعمل لدى شركة باير وشركة ساندوز المحدودة. ثم انتقل إلى الولايات المتحدة للالتحاق بجامعة ويسكونسن في ماديسون، وحصل على درجة الدكتوراه في البيولوجيا الجزيئية. بعد تخرجه، حصل على جائزة الخدمة الوطنية للبحوث من المعاهد القومية للصحة (المعهد الوطني للصحة) في بيثيسدا، ماريلاند. وقد دعي للانضمام إلى كلية البحوث في الجامعة الطبية في ولاية كارولينا الجنوبية في تشارلستون.

ومنذ ذلك الحين أصبح الدكتور إيلا خبيرا عالميا في موضوع أنظمة التعبير الجيني، وقد نشر عمله أكثر من ثلاثين مرة في العديد من المجلات الأكاديمية التي استعرضها الأقران. في عام 1966، أسس الدكتور إيلا شركة بهارات للتكنولوجيا الحيوية الدولية المحدودة مع زوجته. وقد تمتعت الشركة بنجاح كبير وهي من بين الرواد في الهند من حيث البحث والتطوير والإنتاج والتسويق من العلاج الحيوي واللقاحات. وفي عام 2003، أصبح الدكتور إيلا أول من حصل على جائزة أفضل رائد أعمال لهذا العام.

مصنع الشركة لا مثيل لها هو الأكبر من نوعه في منطقة المحيط الهادئ الآسيوية. وهو أول مرفق من نوعه يتم تدقيقه و

وافقت عليها إدارة الغذاء والدواء في الحكومة الكورية. تم إنشاء المرفق باستثمار يزيد عن 100 مليون دولار أمريكي، ويتوافق تصنيعه وإنتاجه مع أعلى المعايير العالمية، بما في ذلك منظمة الصحة العالمية وإدارة الغذاء والدواء الأمريكية، بالإضافة إلى المملكة المتحدة.

حققت شركة بهارات للتكنولوجيا الحيوية الدولية المحدودة العديد من الأوائل في الهند ، بما في ذلك خميرة بروبيوتيك (Biogit) ، والستريبتوكيناز المؤتلف (إنديكيناز) ، ولقاح التيفوئيد (تيبار) ، وغيرها الكثير. كما حصلت الشركة على منحة من مؤسسة بيل وميليندا غيتس لتطوير لقاحين جديدين لفيروس الروتا لدى الأطفال والملاريا.

يجسد الدكتور إيلا المثل العليا لريادة الأعمال: العمل الجاد والتفاني والرؤية. وقد تمكن الدكتور إيلا مع زوجته من تحقيق أهدافه من خلال التركيز على أحلامه وجعلها حقيقة واقعة.

**15. ب. ف. رامابراساد ريدي - أوروبيندا فارما**

ولد ب. ف. رامابراساد ريدي في عام 1960 في حيدر أباد. درس التجارة وحصل على شهادة الدراسات العليا. وبمجرد أن أكمل دراسته، بدأ العمل في صناعة الأدوية، حيث شغل العديد من المناصب الإدارية.

أسس ريدي مع ك.نيتياناندا ريدي شركة أوروبيندا فارما في عام 1986. بدأت الشركة عملياتها الصغيرة في عام 1988 في بونديشيري بولاية تاميل نادو. لقد بدأوا بوحدة واحدة فقط حيث صنعوا البنسلينات شبه الاصطناعية. لقد طرحوا الشركة للاكتتاب العام في عام 1992 ولم ينظروا إلى الوراء أبدًا.

سرعان ما أصبحت الشركة رائدة السوق في البنسلين شبه الاصطناعي. لقد قاموا أيضًا بتوسيع نطاق وجودهم ليشمل قطاعات علاجية رئيسية مثل السيفالوسبورينات والأدوية المضادة للفيروسات وأدوية الجهاز الهضمي وأدوية الجهاز العصبي المركزي وأدوية القلب والأوعية الدموية وغيرها من. أوروبيندا فارما هي شركة أدوية متكاملة تصنع المكونات الصيدلانية النشطة (APIs) والوسائط والأدوية العامة. تمتلك الشركة الآن مجموعة تضم أكثر من ثلاثمائة منتج وتمتلك بشكل مشترك سيفازون فارما ذ.م.م ، التي تنتج السيفالوسبورينات ، و أوروسال للأدوية ذ م م ، التي تشارك في تطوير وتصنيع وتوزيع الأدوية الصيدلانية.

أوروبيندا فارما هي واحدة من أكبر شركات تصنيع المواد الصيدلانية العامة والمكونات الصيدلانية الفعالة (API) في العالم. تعمل في أكثر من 100 دولة في جميع أنحاء العالم. تقوم الشركة بتسويق أكثر من 180 API و 250 تركيبة في هذه البلدان. بالإضافة إلى ذلك ، تقدمت الشركة بطلب للحصول على أكثر من 110 DMFs وتسعين ANDAs في سوق الولايات المتحدة. حتى الآن ، تلقت أوروبيندا خمسة وأربعين موافقة ANDA (نهائية ومبدئية) من الولايات المتحدة الأمريكية وحدها.

على مر السنين ، تطورت أوروبيندا فارما إلى شركة قائمة على المعرفة. لقد ركزت على البحث والتطوير ، وبناء مجموعة منتجات متعددة مع مرافق التصنيع في جميع أنحاء العالم ، وأصبحت أيضًا تكتلاً للتسويق على مستوى العالم. لقد صنعت أوروبيندا فارما لنفسها اسمًا في تصنيع المواد النشطة السائبة ، وهو مجال خبرتها الحقيقية. استثمرت أوروبيندا فارما موارد كبيرة في بناء بنيتها التحتية لواجهات برمجة التطبيقات والتركيبات لتظهر كشركة أدوية متكاملة رأسياً. تم تصميم وحدات أوروبيندا الخمس لواجهات برمجة التطبيقات وأربع وحدات للتركيبات خصيصًا للسوق المنظم. لقد ضمنت لنفسها مكانًا من خلال مرافقها التسويقية والإنتاج الفائقة ، فضلاً عن نموها لقاعدة صلبة من العملاء المخلصين.

لقد صنع رامابراساد ريدي لنفسه اسمًا كبيرًا في صناعة الأدوية. في عام 2008 ، صنفت منظمة الحدود الصيدلانية العالمية ريدي كواحد من أفضل خمسة وثلاثين شخصًا الأكثر نفوذاً في صناعة الأدوية.

**16. الدكتور براتاب ريدي – مجموعة مستشفيات أبولو**

الدكتور براتاب ريدي هو الاسم وراء مجموعة مستشفيات أبولو. تم التعرف على مجموعة مستشفيات أبولو كأول مجموعة مستشفيات مشتركة في الهند. أحدث عمله ثورة في نظام الرعاية الصحية في بلده ، وبسبب بصيرته ، سار العديد من مواطنيه على خطاه. يوجد اليوم أكثر من 750 مستشفى للشركات في جميع أنحاء البلاد.

قام الدكتور ريدي بعرضه الأول في كلية مادراس كريستيان. حصل على شهادته في الطب من كلية الطب ستانلي. تخصص في مجال أمراض القلب وعمل في مستشفى ولاية ميسوري للصدر في الولايات المتحدة ، وعاد إلى وطنه بعد أن حثه والده على العودة إلى المنزل ، وسأل ريدي عن مدى خبرته إذا لم يشاركها مع رفاقه. في عام 1979 ، فقد ريدي مريضًا كان مريضًا لدرجة أنه لم يتمكن من السفر إلى الولايات المتحدة لإجراء جراحة قلب مفتوح. كان فقدان هذا المريض هو الدافع الذي دفع ريدي لإنشاء أول سلسلة مستشفيات مشتركة في الهند ، وهي مجموعة مستشفيات أبولو. تأسست الشركة في عام 1983. وكانت ابنة ريدي هي التي اقترحت اسم "أبولو" ، إله الشفاء في التاريخ اليوناني.

في عام 1981 ، التقى ريدي بتوماس فيرست جونيور ، وكان أولًا طبيب قلب في ناشفيل بولاية تينيسي ، وكان مؤسس شركة هوسبيتال كوربوريشن الأمريكية. زرع هذا الاجتماع بذور مجموعة مستشفيات أبولو كمركز رعاية صحية متعدد التخصصات. قام ريدي بعد ذلك بتعيين متخصصين في تخصصات الرعاية قبل الجراحة ، والجراحة ، وبعد الجراحة.

تعد مجموعة مستشفيات أبولو الآن أكبر مزود رعاية صحية خاص في آسيا وثالث أكبر مزود رعاية صحية على مستوى العالم. لدى أبولو منشآت في قطر وسريلانكا والكويت وغانا وجمهورية موريشيوس وبنغلاديش ونيجيريا. كانت العديد من مستشفيات أبولو هي الأولى في الهند التي تحصل على الاعتماد من اللجنة المشتركة الدولية ، التي يقع مقرها في الولايات المتحدة. أبولو هي أيضًا أكبر مزود للطب عن بعد ، مع واحد وسبعين مركزًا بمفردها في الهند. أصبحت مجموعة مستشفيات أبولو ، بسمعتها المتميزة ، مركزًا مشهورًا للسياحة العلاجية. يسافر المرضى من دول في جميع أنحاء العالم للاستفادة من خدمات الرعاية الصحية المتطورة التي تقدمها أبولو.

بعض من أحدث إنجازات ريدي هي جامعات طبية افتراضية ، مع إمكانية الوصول إلى المتخصصين في جميع مجالات الطب من جميع أنحاء العالم. يسمي هذا "ميد فارسيتي". كما ركز على تدريب مديري المستشفيات المكرسين للتعليم والبحث. تستخدم مستشفيات أبولو أحدث التقنيات المتوفرة حاليًا ؛ لهذا السبب ، تستطيع مستشفيات أبولو جذب الأطباء من جميع أنحاء العالم.

لجهوده في تحسين الرعاية الصحية في الهند ، حصل ريدى على بادما بوشان في عام 1991 ، وهي واحدة من أعلى الأوسمة الممنوحة في بلاده. ريدي هو صاحب رؤية حقيقية ورائد في ريادة الأعمال الطبية.

**17. سامبرادا سينغ - مختبرات الكيم المحدودة**

سامبرادا سينغ شخصية معروفة في الأعمال التجارية الهندية. يحظى بالإعجاب باعتباره الرجل الذي بدأ شركة أدوية من الصفر وحولها إلى واحدة من أكبر خمس شركات أدوية في الهند ، مع الحفاظ على الشركة الهندية بشكل مميز. على الرغم من أن سينغ منفتح على الاندماجات ، إلا أنه لم يشعر بالحاجة إلى فتح شركته على العالم الخارجي.

ولد سامبرادا سينغ في عائلة تعمل بالزراعة في بيهار. لطالما كان سينغ وطنيًا ، فقد أعجب كثيرًا بعمه ، الذي كان مناضلاً من أجل الحرية. أثناء وجوده في المدرسة الثانوية ، مع وجود أمته في حالة اضطراب ، شارك سينغ في جهود لتحرير بلاده. وبحسب ما ورد ، فقد اختار خادي ، وهي عادة في ارتداء الملابس التي تتجنب ارتداء الملابس المصنوعة من المنسوجات الأجنبية. شارك في عام 1942 حركة هدوء الهند. حتى في سن مبكرة ، كان سينغ فخورًا جدًا ببلده.

لطالما أراد سينغ دراسة الطب ، لكن تفانيه في الأحداث في بلاده جعل من المستحيل عليه التركيز على دراسته. بدلاً من ذلك ، ركز على كونه رجل أعمال نزيه يجلب الشرف لبلاده بطريقة أخرى. التحق سينغ بكلية جايا بجامعة باتنا ودرس التجارة. حتى في المدرسة كان منخرطًا بشدة في الأنشطة الطلابية ، حيث أظهر مهاراته القيادية.

بعد تخرجه بدرجة البكالوريوس في عام 1950 ، كانت عائلته تأمل في أن ينضم إليهم في الأعمال التجارية العائلية للزراعة ، مستخدمًا معرفته التجارية الجديدة لتحديث أساليب الزراعة الأسرية ؛ ومع ذلك ، شعر سينغ أن مواهبه تكمن في اتجاه آخر. في عام 1953 ، أصبح كيميائيًا للبيع بالتجزئة. غير راضٍ ، بدأ شركة لتوزيع الأدوية في عام 1960 تسمى ماجاد فارما. بنى هذا العمل في شبكة توزيع كبيرة في شرق الهند. سرعان ما أدرك حدود هذا النوع من الأعمال وحلم ببدء عمله الخاص. في 1973-1974 ، أطلق مختبرات الكيم المحدودة. كان حلمه أن يزود مواطنيه بأدوية عالية الجودة وبأسعار معقولة. سرعان ما انضم إليه شقيقه كمدير للشركة.

منذ ذلك الحين نمت الشركة بشكل كبير. كان أحد أكثر منتجاته نجاحًا هو المضاد الحيوي تاكسيم ، الذي تنتج شركته 7.5 مليون قارورة شهريًا. يؤمن سينغ بالبحث وقد كرّس قدرًا كبيرًا من الطاقة والأموال للبحث والتطوير. لقد تشعبت الشركة الآن في الأطعمة الصحية ، والتي يعتقد سينغ أنها موجة المستقبل.

حصل سينغ على العديد من الجوائز المرموقة في بلده ، بما في ذلك العديد من جوائز الإنجازات والمساهمة على مدى حياته لريادته في صناعة الأدوية في الهند.

**18. أرون كوماريس – خطوات أركولاب المحدودة**

مؤسس أركولاب المحدودة ، تتضمن الخلفية التعليمية لـ أرون كوماريس درجة البكالوريوس في التجارة. بدأ حياته المهنية في مجال التصدير إلى بيت ادوية بومباي وتقدم سريعًا لقيادة القسم في جميع أنحاء العالم. يتمتع كوماريس بخبرة تزيد عن واحد وعشرين عامًا في قطاع المستحضرات الصيدلانية في جميع أنحاء العالم ، وقد ارتقى من كونه المدير الطبي لشركة اركولاب إلى نائب الرئيس إلى منصب رئيس مجلس إدارة الشركة. وهو أيضًا مدير غير تنفيذي لشركة Ascent Pharmahealth Ltd. ويشارك على المستوى التنفيذي في العديد من شركات الأدوية الأخرى. أنشأ كوماريس أيضًا شركة استشارات تُعرف باسم استشاري خطوات ، حيث أنشأ واكتشف أسواقًا جديدة لهذه الشركات.

تأسست خطوات اركولاب في عام 1990. بصفتها منتجًا للأدوية الصيدلانية المعيارية والموسومة ، يقود اركولاب حاليًا السوق العالمي الكبير لكبسولات الجيلاتين والحقن المعقمة. خطوات اركولاب هي واحدة من أكبر خمسة منتجين في جميع أنحاء العالم لكبسولات الهلام الطري. من خلال المصانع الموجودة في الولايات المتحدة والهند وإيطاليا والبرازيل وبولندا والمكسيك ، تتمتع الشركة بالتعاون مع منظمة اليونيسف ومؤسسة كلينتون والمرفق العالمي لأدوية السل وبرنامج الأمم المتحدة الإنمائي وغيرها من الكيانات الخيرية والشركات المعروفة والمحترمة.

تقوم خطوات اركولاب والشركات التابعة لها بإنتاج وتجارة وتصدير المنتجات الصيدلانية ، بما في ذلك المنتجات التي لا تستلزم وصفة طبية. تشمل المنتجات المنتجة أقراصًا وكبسولات هلامية ناعمة وكبسولات ومواد شبه صلبة وأدوية بالحقن. تم تصميم هذه المنتجات لعلاج العدوى والذبحة الصدرية وارتفاع ضغط الدم وفرط شحميات الدم والألم واضطرابات الجهاز الهضمي والغثيان وردود الفعل التحسسية. كما يتم إنتاج الفيتامينات والمعادن والمكملات الغذائية المختلفة. تشمل مجموعة المنتجات المعقمة التي تنتجها اركولاب العوامل المضادة للسل ، ومثبطات المناعة ، والأدوية المضادة للملاريا ، والمضادات الحيوية ومضادات العدوى (مثل بيتا لاكتام وسيفالوسبورينات) ، والمنشطات ، والهرمونات ، ومرخيات العضلات ، وعوامل الجهاز الهضمي.

تدير الشركة أيضًا Star ، وهو مركز أبحاث صيدلانية يشارك في إنتاج الإمدادات السريرية ، وتطوير الطريقة ، والتطوير التحليلي ، بالإضافة إلى خدمات التعبئة والتغليف والاختبار الميكروبيولوجي. تتمتع الشركة بمشاريع مشتركة مع Aspen Group و Aspen Pharmacare Holdings Ltd.

اركولاب هو المثال المثالي للتميز في الأعمال جنبًا إلى جنب مع المعرفة الطبية ، مما أدى إلى شركة أصبحت رائدة في مجال الطب الصيدلاني.

**19. سايروس بوناوالا - معهد المصل في الهند**

أسس سايروس بوناوالا وشقيقه معهد المصل في الهند في عام 1966. من أجل جمع مبلغ 12000 دولار اللازم لبدء مشروعه ، باع بوناوالا الخيول. وبتمويل مضمون وقطعة أرض مساحتها اثني عشر فدانًا تم استخدامها لدفن الخيول ، أسس الأخوان الشركة معًا. نظرًا لعدم امتلاك أي من الأخوين خلفية علمية ، تم تعيين عشرة علماء وباحثين من معهد هافكين في الهند لتوفير المعرفة الطبية اللازمة.

تأسست الشركة على مبدأ توفير الأدوية المنقذة للحياة التي تم استيرادها حتى ذلك الحين من دول أخرى بأسعار مرتفعة للغاية نظرًا لوجود نقص في هذه الأدوية في الهند. ركزت الشركة على اللقاحات والأدوية الأخرى اللازمة التي يمكن إنتاجها وبيعها بأسعار معقولة. كانت نتيجة تركيزهم على اللقاحات أن الدولة أصبحت معتمدة على نفسها في تصنيع مضادات التيتانوس ومضاد السموم ولقاح DPT (الخناق والسعال الديكي والتيتانوس) ولقاح MMR (الحصبة والنكاف والحصبة الألمانية). بمرور الوقت ، أصبح معهد مصل الهند ، بمرافقه التصنيعية الحديثة ، المزود الرئيسي للقاحات للحكومة الهندية ، وخاصة لقاح الحصبة. لقد أصبحت المصدر الرئيسي للبيولوجيا المناعية واللقاحات ، وحققت شهرة عالمية لتصدير منتجاتها إلى أكثر من 145 دولة. تفرعت الشركة: تأسس معهد معهد المصل في الهند مؤسسة البحوث في عام 1977 بهدف النهوض بالبحوث في العلوم الطبية والعلوم الطبيعية والتطبيقية. تأسست شركة سيروم الدولية المحدودة في عام 1993 لتلبية المتطلبات الصيدلانية للمكملات الغذائية مثل الكالسيوم ، والدم ، والهرمونات ، ومضادات الإسهال ، والمساعدات الهضمية.

أنشأت الشركة حاليًا حديقة سيروم بيو فارما ، أول منطقة اقتصادية خاصة هندية. الحديقة مجاورة لمصنع الإنتاج الحالي لمعهد المصل وهي منطقة اقتصادية خاصة للصناعة تم إنشاؤها لتصنيع وإنتاج المنتجات الصيدلانية والتكنولوجيا الحيوية. تسمح المنطقة الاقتصادية الخاصة لمعهد معهد المصل في الهند بالتمتع بالمزايا الضريبية ، مما شجع وشجع العديد من المنظمات الخارجية على القيام بأعمال تجارية مع معهد المصل والمشاركة في الأرباح.

أنشأت الشركة مكانة في السوق باعتبارها الشركة المصنعة الرئيسية لقاحات الحصبة ومجموعة لقاحات DPT في العالم. تشير التقديرات إلى أن طفلين من بين كل ثلاثة أطفال يتم تطعيمهم في العالم يتم تحصينهم بلقاح ينتجه معهد المصل. سمحت القيم الإيثارية والإنسانية للشركة للشركة بالازدهار وإنتاج لقاحات جديدة ، بحيث يمكن للأطفال في جميع أنحاء العالم في أكثر من 140 دولة تجنب الإصابة بأمراض يمكن الوقاية منها. تحت إشراف مبتكريها ، حصل معهد المصل على الثناء والجوائز والتكريم من المنظمات المحلية والعالمية على حد سواء لمنتجاتهم واختراعاتهم عالية الجودة. توظف الشركة العديد من الخبراء ، بما في ذلك أربعة وستون خبير تصنيع معتمدين من إدارة الغذاء والدواء وخمسة وأربعين خبيرًا في اختبار إدارة الأدوية.

يُعد معهد المصل في الهند مثالًا ممتازًا على كيفية دمج فن الطب ، مع إمكاناته الكبيرة لإفادة البشرية ، مع الفطنة التجارية التي تؤدي إلى النجاح والربح.

**20. الدكتور دانيال فاسيلا - نوفارتيس**

يُعد الدكتور دانيال فاسيلا مثالاً بارزًا على ريادة الأعمال الطبية في أفضل حالاتها. بدأ كطبيب وجمع بين معرفته بالطب وحياته المهنية الناجحة كرجل أعمال. ومع ذلك ، لم يتحقق النجاح بسهولة. كان على الدكتور فاسيلا أن يتغلب أولاً على العديد من العقبات الشخصية قبل أن يصل إلى مستوى النجاح الذي يتمتع به اليوم ، كرئيس ورئيس مجلس إدارة خامس أكبر شركة أدوية في العالم.

الحياة المبكرة لفاسيلا شابتها مأساة. في سن الثامنة ، تغيب فاسيلا عن عام كامل تقريبًا من المدرسة نتيجة إصابته بالسل والتهاب السحايا. فقد أخته بسبب مرض السرطان في سن العاشرة ، وتوفي والده عندما كان فاسيلا في الثالثة عشرة من عمره. لقد فقد أخت أخرى في حادث سيارة مأساوي بعد عدة سنوات.

أصبح فاسيلا طبيبًا بشجاعة ، وارتقى إلى مكانة بارزة كرئيس للمستشفى الذي كان يعمل فيه. مرة أخرى ، بدت الظروف ضده عندما تعرض للانهيار. سيجبره الانهيار على التساؤل عن حياته وأهدافه. بعد العلاج النفسي المكثف ، اتخذ القرار الصعب بترك الطب ودخول عالم الأعمال. استقال من وظيفته في المستشفى وأصبح مندوب مبيعات لشركة ساندوز السويسرية ، وعرض الأدوية على الأطباء. في غضون أربع سنوات ، كان الرئيس التنفيذي لشركة ساندوز ، وأولئك الذين ربما اعتقدوا أنه متهور لترك الطب كان عليهم أن يأكلوا كلماتهم. كان هذا النجاح المبكر مجرد البداية. في عام 1996 ، أعلن أن ساندوز ستندمج مع سيبا جيجي ، لتشكيل عملاق صيدلاني قوي جديد. ثم فاجأ الجميع بإعلانه أنه سيدير ​​الشركة الجديدة المسماة نوفارتيس. منذ ذلك الحين ، لم ينظر إلى الوراء أبدًا. لقد استخدم فطنته الطبية والتجارية لتحفيز شركته لتصبح واحدة من أكبر شركات الأدوية في العالم. في عام 2004 ، تم اختياره كأكثر قادة الأعمال تأثيرًا خلال الخمسة وعشرين عامًا الماضية من قبل قراء صحيفة Financial Times.

ينسب إلى تجاربه المبكرة الشدائد التي دفعته إلى النجاح ويعتقد أن تجاربه المبكرة مع المرض والموت ساعدته على إدراك أن الحياة ثمينة. فلسفته التجارية هي أن كسب المال لا يمكن أن يكون الهدف النهائي للأعمال ؛ بدلاً من ذلك ، يعتقد أن الاستمتاع بما تفعله والإيمان بما تفعله هو ما يجعلك ناجحًا.

قاد فاسيلا شركة نوفارتيس إلى قمة النجاح. قوبلت بعض أساليب عمله بالتشكيك ، لكن على فاسيلا فقط إظهار النتيجة النهائية لشركته لتهدئة الرافضين. سياسته هي أن العميل يأتي أولاً ، ثم المساهمين. وهو يؤمن أيضًا برد الجميل: تقدم نوفارتيس العلاج المجاني لأولئك الذين يعانون من الجذام والأدوية بتكلفة لملايين المصابين بالملاريا ، فضلاً عن المساهمة في البرامج الاجتماعية الأخرى لتخفيف المعاناة.

الدكتور دانيال فاسيلا هو دليل حي على أنه لا يمكن للمرء أن يبدأ بلا شيء وأن يظل ناجحًا ، على الرغم من المشقة. لقد تمكن من استغلال صعوباته المبكرة في تصميم قوي للنجاح في العمل بينما يخدم زميله الرجل حيثما أمكن ذلك.

**21. سانجيف جويال – نكتار علوم الحياة**

تأسست شركة نكتار علوم الحياة المحدودة ، المعروفة أيضًا باسم نيكلايف ، على يد سانجيف جويال في عام 1995. يتمتع جويال بخلفية تعليمية في كل من التجارة والقانون. لقد كان رائد أعمال ناجحًا لمدة عشر سنوات قبل إطلاق نيكلايف ، وهو يدير الشركة حتى يومنا هذا. حصل على جائزة رائد الأعمال المبتكر الشاب للعام في 2000 من قبل جمعية لوديانا للإدارة ، وهي جمعية إدارية مرموقة في الهند.

تم إنشاء نيكلايف كمشروع مشترك مع شركة البنجاب للتنمية الصناعية المحدودة ، بالتعاون مع حكومة البنجاب ، لتصنيع نطاقات شفوية ومعقمة من واجهات برمجة التطبيقات و FDFs. تقع الشركة في شانديغار ، الهند. تنتشر مرافق الإنتاج على مساحة شاسعة تبلغ 500000 متر مربع.

نيكلايف هي واحدة من أكبر منتجي ومصدري المضادات الحيوية مثل السيفالوسبورين والبنسلين شبه الاصطناعي. منذ البداية ، ركزت الشركة بشكل كبير على البحث والتطوير. قامت الشركة بتطوير الجيل الثاني والثالث والرابع من السيفالوسبورينات باستخدام أحدث الخبرات ، إلى جانب مساعدة علماء الأبحاث الموهوبين والمتحمسين.

في الوقت الحاضر ، تقدمت الشركة لتصبح شركة أدوية أكثر تعقيدًا بمزيج استثنائي من المهارات والخبرة والمعرفة والأفراد والبنية التحتية ، وتسلق إلى قمة التسلسل الهرمي لشركات الأدوية.

كانت الشركة تُعرف سابقًا باسم Surya Medicare. تم تغيير اسم الشركة إلى Nectar Lifesciences لتجنب الخلط بينه وبين شركة أدوية أخرى تحمل نفس الاسم. تم اختيار "الرحيق" لأنه ، كما تقول الأسطورة ، كان الرحيق هو المشروب المفضل للآلهة الأولمبية - أولئك الذين شربوا الرحيق قيل إنهم خالدون. لم تكن المراحل الأولى من بناء الشركة سهلة ؛ كانت البنجاب في حالة اضطراب ، مما جعل من الصعب جذب موظفين ذوي جودة عالية ، ولم تكن البنية التحتية على مستوى. سرعان ما تم التعامل مع هذه المشاكل وواصلت الشركة المضي قدمًا. سعت نيكلايف لاقتحام نطاق المستوى المتوسط ​​، وتقديم خدمات ومنتجات تنافسية.

اليوم ، لا تزال السيفالوسبورينات هي خط الإنتاج الأكثر مبيعًا لشركة نيكلايف. السيفالوسبورينات هي فئة المضادات الحيوية الأسرع نموًا في الهند. على الصعيد العالمي ، تحتل السيفالوسبورين المرتبة العشرة الأولى من فئات الأدوية المباعة. يخطط جويال لاقتحام السوق العام في المستقبل ، ولن يكون لدى أولئك الذين شاهدوا هذه الشركة وهي تنمو بدون أي شك في أن نيكلايف يمكنها بسهولة تحقيق هذا الهدف.