



“香港是創新科技的樞紐，吸引初創公司及來自全東南亞的創意與破格意念。”

Medix  
集團總裁  
Sigal Atzmon

## 明智的選擇亦是健康的選擇

**Medix 正積極利用香港作為在亞洲市場的門戶大力擴展其個人醫療方案管理服務，當中包括中國內地、新加坡，吉隆坡及台灣等**

比利時出生的 Sigal Atzmon 於 2006 年放下在金融界一番成功的事業，轉為創立 Medix，向客戶提供個人療程管理服務，特別是那些確診患有嚴重疾病的病人。她解釋她的目標是「打破醫療保健在世界各地的供應及消費模式。」

公司目前聘用超過 300 名醫生去審閱客戶的個案並提出醫療建議，但他們不會參與實際的治療或手術，以保持中立客觀。此外，Medix 在全球尋找資格得到認可的伙伴，與 3,000 多名頂尖專科醫生和 1,500 多所醫療設施有長期專業合作關係。

Medix 在超過 90 個國家以 20 種不同語言為全球 170 萬多名投保客戶提供服務。Medix 在倫敦和特拉維夫設有總部，最近更積極擴展其香港公司，作為其在亞洲的營運總部。

Atzmon 說：「我們已在亞洲服務多年，但之前一直也沒有一個全面運作的總部。我們視香港為通往亞洲的橋樑。」她指出香港的開放度、透明度、營商便利度及沿用普通法的傳統等，均為選址香港作其地區總部的部份原因。她補充：「我認為這裡的工作環境非常好，節奏很快；人們都投入、熱衷於做生意及非常勤奮。」

Medix 的員工，尤其是國際研究部的研究員，一直花大量時間去研究各種不同的醫療制度及各國的大環境。Atzmon 留意到在香港，病人有時會傾向尋求速決方案，卻未意識到那未必是最好的選擇。這就是 Medix 希望可以發揮到作用的地方，藉其服務以確保病人能得到優質的醫療，主張以病人的需要為大前提。

Atzmon 說：「在香港，當人們發現自己長了一個腫瘤，大多數都會去看外科醫生。那外科醫生可能是香港最優秀的一位，而他亦會提出把腫瘤取出來，但這並不一定是最正確首選的解決方案。」

首先，病人需要一個明確的診斷及了解病程的階段。任何病人都應該首先去看腫瘤學家，因為他需要的也許是一個療程而不是權宜之計。這個做法已挽救了不少人的性命。有時候人們往往低估了知識及做決定這過程的力量。」她解釋，在這樣的情況下，腫瘤科醫生可能會建議先進行治療再接受手術，效果便會更為理想。

Medix 也正在構思一套適用於香港的家庭護理模式，目的是減少病人留院時間，從而幫助節省醫療費用，及減輕公立醫院面對的壓力。

Medix 亦設立了一個投資平台，支持初創公司在電子醫療服務的發展。「香港是創新科技的樞紐，能吸引初創公司及來自全東南亞的創意與破格意念，正正是我們成立該平台的理想地。」

Medix 在港員工人數不斷增加，當中包括醫生、護士及醫務管理人員，和營運與市場推廣團隊，而該公司亦因應快速增長的業務，繼續招聘更多員工。Atzmon 預計數目在未來兩年內將增長至 65。

### Medix

- 成立於 2006 年，目標是打破醫療保健的供應及消費模式
- 聘有約 300 名醫生，與 3,000 多名世界頂尖專科醫生和 1,500 多所醫療設施有長期專業合作關係
- 預計數目在未來兩年內香港員工將增長至 65 人

[medix-global.com](http://medix-global.com)