



联系我们

邮箱: info@acloudear.com

地址: 上海浦东新区上海SK大厦2302室

电话: 400-690-3218

网址: www.acloudear.com

ACLouDEAR

医疗器械行业 数字化转型白皮书

2024

ABOUT US

关于我们

10+



服务行业
专注并擅长的
行业领域

100+



数字化专家
拥有的
数字化专家

300+

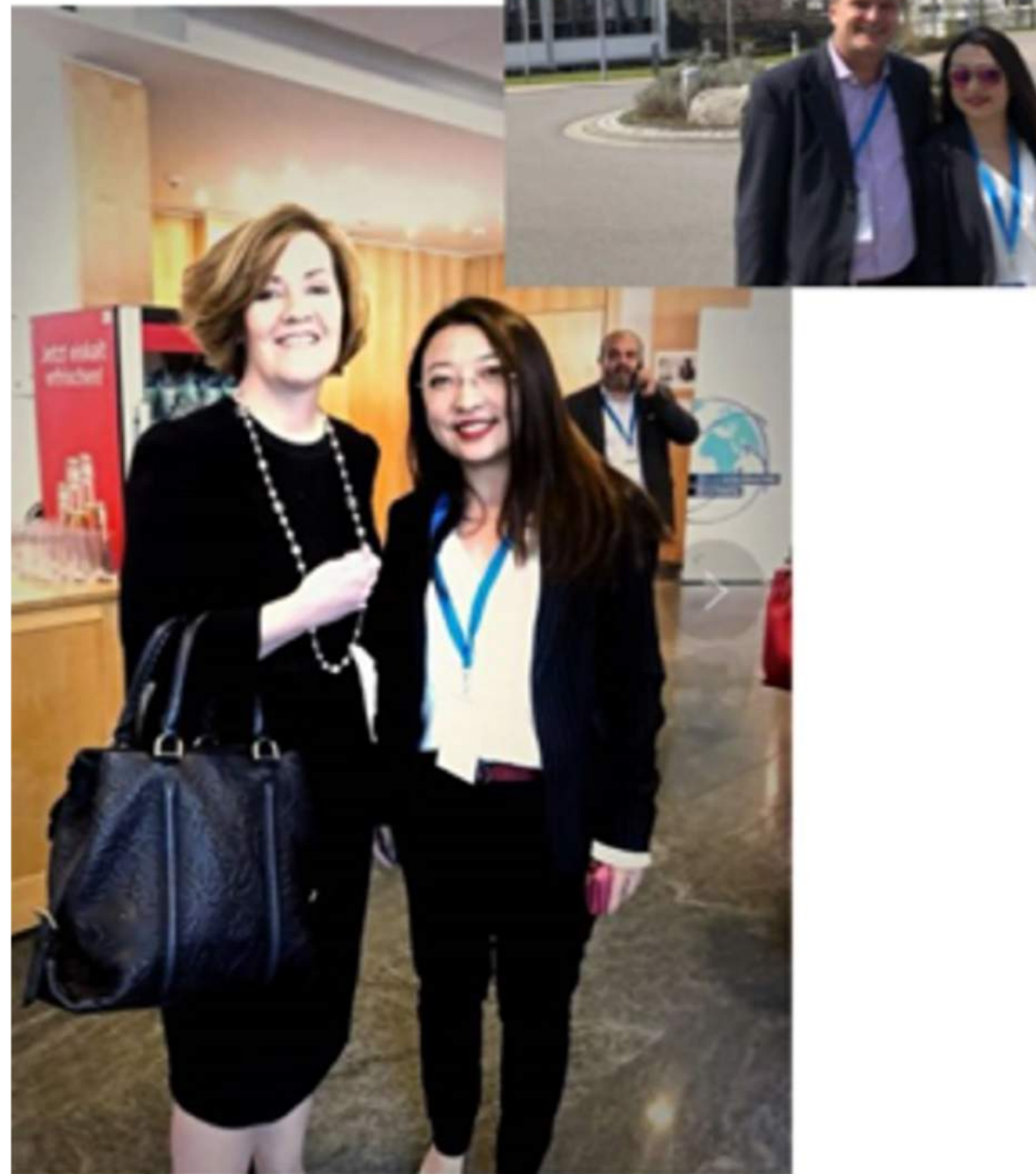


成功案例
迄今累计
实施客户案例

19+



创新方案包
在 SAP APP Center
发布



Tracy Zhou (Acloudear CEO) 与
Adaire女士合影

Company Profile

公司介绍

上海司享网络科技有限公司

简称：Acloudear司享网络，作为SAP铂金合作伙伴，SAP Pinnacle Awards 2020 Winner，专注于SAP Cloud 解决方案。坚持以SAP云为核心，以“全球智慧，全球交付，全球协作，赋能中国”为己任，深挖SAP 云端解决方案价值。

凭借多年来深厚的知识积累和服务能力，拥有在**汽车零部件、医疗器械、高科技、电商、装备制造、离散制造、工程服务等**行业的大量SAP云产品成功案例。高品质的实施能力和上线成功率，让其在激烈的市场竞争中脱颖而出，并逐渐形成客户高续约率和不断推荐新客户的良好生态。

Team and service

团队与服务

我们为更好地服务客户，在国内拥有上海（总部）、北京、深圳、青岛、香港等5家机构，共计100多位数字化专家。

服务与方案

SAP S/4HANA Cloud, public edition
SAP S/4HANA Cloud, private edition
SAP Business ByDesign
SAP Customer Experience
SAP SuccessFactors
SAP Business Technology Platform



CONTENTS

目录

01 行业概况

04 策略与方案

02 趋势与未来

05 成功案例

03 行业挑战

06 共赋未来



Industry Summary 行业小结

医疗器械行业需求旺盛，支付能力提升，加上政策频发支持，预计继续保持健康发展势头。随着技术的进步及医疗器械行业政策的支持，国产医疗器械预计将取得更高的市场份额，加速实现国产化替代。技术创新，尤其是在医学、材料学以及信息技术赋能方面的进步，将推动医疗器械的研发、生产和流通全流程向数字化、智能化、精确化方向发展，大幅提升医疗器械的质量与使用效率，从而支撑行业的高质量发展。

本白皮书旨在深入分析医疗器械行业的数字化转型，探讨其对全球经济和技术发展的影响，同时提供行业内企业在应对当前挑战和把握未来机遇时的实践指南和建议。通过对行业现状的深入了解和对未来趋势的预测分析，我们希望能够为医疗器械行业的持续发展和创新提供宝贵的洞见和策略。

OVERVIEW 行业概况

Industry Overview 行业概览

医疗器械，是指直接或者间接用于人体的仪器、设备、器具、体外诊断试剂及校准物、材料以及其他类似或者相关的物品，包括所需要的计算机软件。医疗器械行业是一个知识密集、资金密集且多学科交叉的高技术产业。

医疗器械产业覆盖范围广，产品种类多，上下游之间供需关系构建起整个产业链。。**产业链上游包括塑料、橡胶、钢铁等基础原材料，以及医疗器械零部件制造，涉及的行业有电子元件、原材料、软件系统、新兴技术等领域。下游主要为医疗机构、养老院、疾控中心、第三方实验室及家庭消费者。**

Area of Research 研究范围

本白皮书的焦点将集中在对全球以及中国医疗器械行业的研究。

Definition and classification

医疗器械定义及分类

医疗器械，是指直接或者间接用于人体的仪器、设备、器具、体外诊断试剂及校准物、材料以及其他类似或者相关的物品，包括所需要的计算机软件。医疗器械行业是一个知识密集、资金密集且多学科交叉的高技术产业。

根据国家统计局制定的《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017）2019年修改版，医疗仪器设备 & 器械制造业国民经济行业类别代码为C358，包括七个子类别：

代码	行业名称	行业描述
358	医疗仪器设备及器械制造	——
3581	医疗诊断、监护及治疗设备制造	指用于内科、外科、眼科、妇产科等医疗专用诊断、监护、治疗等方面的设备制造
3582	口腔科用设备及器具制造	指用于口腔治疗、修补设备及器械的制造
3583	医疗实验室及医用消毒设备和器具制造	指医疗实验室或医疗用消毒、灭菌设备及器具的制造
3584	医疗、外科及兽医用器械制造	指各种手术室、急救室、诊疗室等医疗专用及兽医用手术器械、医疗诊断用品和医疗用具的制造
3585	机械治疗及病房护理设备制造	指各种治疗设备、病房护理及康复专用设备的制造
3586	康复辅具制造	指用于改善、补偿、替代人体功能和辅助性治疗康复辅助器具的制造，适用于残疾人和老年人生活护理、运动康复、教育和就业辅助、残疾儿童康复等
3589	其他医疗设备及器械制造	指外科、牙科等医疗专用及兽医用家具器械的制造和人工器官及植（介）入器械制造，以及其他未列明的医疗设备及器械的制造

制图：智研咨询 (www.chyxx.com)

Industry Overview

医疗器械行业概述

行业规模、增长与企业数量

我国医疗器械产业在2022年继续保持健康发展的良好势头，产业规模达到1.3万亿元，同比增长12%，年均复合增长率为12%，这一增速显著高于医药工业整体增速及我国总体制造业的增长水平。2022年，医疗器械生产企业数量达到32632家，比上一年增加了6062家，显示出行业的活跃度和扩张速度。

营业收入与利润水平

医疗器械行业整体营业收入达到1.3万亿元，其中规模以上生产企业营收达到7577亿元，连续三年保持千亿水平的利润，体现了医疗器械产业的经济实力和盈利能力。

创新能力与政策支持

2022年，有55个第三类创新医疗器械获得国家药品监督管理局批准上市，比上年增加20个，反映出创新能力的显著提升。同时，国家药监局累计批准新冠病毒检测试剂、防护服、防护口罩、呼吸机、体外肺膜氧合机（ECMO）等重要产品的注册证，有力保障了疫情防控需求，展示了政府对医疗器械行业发展和公共卫生安全的支持。

国际地位与出口贸易

中国医疗器械市场不仅在全球市场中占据越来越重要的地位，医疗器械进出口贸易额及注册数量均有显著上升，体现了国际市场的认可和需求旺盛。国际医疗器械行业权威网站MD+DI QMED发布的2022全球医疗器械生产企业百强名单显示，包括迈瑞医疗、九安医疗、威高集团在内的12家中国企业上榜。然而，中国医疗器械产业虽然规模庞大，但在高端医疗器械领域国产化率较低，依赖进口，研发投入及创新能力相对较弱，成为行业发展的制约因素。

未来发展趋势

展望未来，行业需求旺盛，支付能力提升，加上政策频发支持，医疗器械产业预计继续保持健康发展势头。2020至2025年，预计医疗器械生产企业营业收入的年均复合增长率为12.5%，营业收入预计突破1.8万亿元。同时，国产替代在高端医疗器械领域将成为市场主旋律，提升国内企业的研发投入和创新能力，成为推动行业高质量发展的关键。

随着技术的进步及医疗器械行业政策的支持，国产医疗器械预计将取得更高的市场份额，加速实现国产化替代。技术创新，尤其是在医学、材料学以及信息技术赋能方面的进步，将推动医疗器械的研发、生产和流通全流程向数字化、智能化、精确化方向发展，大幅提升医疗器械的质量与使用效率，从而支撑行业的高质量发展。综上所述，我国医疗器械产业正处于快速发展期，面对“大而不强”的现状，需进一步加强创新能力和国产化进程，以实现产业的高质量发展和国际竞争力的提升。



Helpful for restricting
行业有利因素/制约因素

行业发展有利因素

政策推动行业扩容：国家各部门发布大量医疗器械相关文件，涉及质量安全、标准化、带量采购和注册审批等方面，规范并保障行业健康发展。

人口老龄化催生行业需求：人口老龄化是医疗需求增长的源动力，中国老龄化呈现规模大、程度深、速度快的明显特点，这为行业奠定了巨大的需求基础。

收入增加大幅提高支付能力：随着国民经济水平的提升、人均可支配收入的增长以及医保的全面覆盖，医疗健康服务的支付能力正逐步增强。

行业发展制约因素

高端市场技术壁垒高：高端市场被跨国公司占据，我国医疗器械行业起步晚，与全球差距大，高端设备技术壁垒高，仍主要依赖进口，导致医疗费用高昂。

企业竞争力弱，集中度低：我国医疗器械生产企业规模普遍较小，行业较为分散，集中度低。目前市场中竞争者较多，但尚未出现垄断企业。

企业研发投入低，创新能力弱：相比发达国家，中国企业研发创新投入较低，具有完全自主知识产权可以替代发达国家进口产品的医疗器械依然较少。

医疗器械行业 数字化转型势在必行

在全球医疗器械行业中，数字化转型已成为势在必行的趋势，受多重因素推动，既面临挑战也孕育机遇。这些因素包括医疗服务提供者对成本压力的日益增加、对运营效率更高的追求，以及患者护理模式向个性化和远程监控解决方案的转变。

当前，医疗器械行业处于一个特殊的环境，特点是价格压力的上升、法规环境的严格以及整合趋势的普及，这些因素共同推动了行业向数字化的必要转型，以保持增长和盈利性。采纳数字供应网络（DSNs）等策略，可带来库存管理的增强、物流与分配的改进、维护成本的减少、产品开发的加速以及仓库运营的优化等多重好处，从而提升供应链的可见性、客户满意度和患者体验。

医疗器械行业对创新的承诺，显著体现在研发投入上，是推动可持续增长的关键。然而，实现研发的卓越不仅需要财务投资，还需要采纳敏捷开发实践和利用下一代数字及分析工具。这些做法提高了产品开发的速度和质量，帮助医疗器械公司应对日益复杂的软件创新和数字健康生态系统。

面对医疗器械行业，采取针对特定平台的方法，强调在垂直领域的专业知识和软件解决方案的整合，已成为关键战略。这种方法使得医疗器械公司能够持续适应不断变化的市场需求，优化投资，同时专注于核心解决方案和价值主张。行业内的合作，即所谓的“合作竞争”，正在通过平台即服务（PaaS）促进整合和创新共享而获得重视。

Trend summary

趋势小结

此外，医疗器械行业正向模块化产品设计转变，鼓励跨产品线的组件重复使用，并促进更高效且成本效益的研发工作。这种转变需要一种新的思维方式和战略，强调设计接口的重要性，改变R&D资金模型，以及培养一种重视终端用户参与和反馈的创新文化。

医疗器械行业正处于关键时刻，面临宏观经济的挑战和市场需求的不断变化。尽管面对挑战，但行业的强大基础，受到老龄化全球人口和数字化崛起的双重推动，提供了明确的发展路径。通过拥抱数字化转型，医疗器械公司能够加强增长轨迹，提高对投资者的吸引力，并更有效地满足不断变化的医疗保健需求。

综上所述，数字化转型对医疗器械行业而言不仅是战略选择，更是迫切需要，以便企业能够应对当前挑战并把握新兴机会。



PART 02

医疗器械行业趋势与未来

01 全球行业趋势

自我革新，数字健康生态系统，商业模式转型，运营和ESG差异化.....

02 全球行业机遇

探创新与研发，人工智能与可穿戴设备，监管挑战与机遇

Future Trends **未来行业机遇**

伴随着经济水平提高和医疗保健意识增强，全球人口老龄化持续加速，生命健康需求不断拓展，医疗支出逐年递增，医疗器械行业市场规模稳健增长。

全球医疗器械行业正迎来一系列新机遇，其中包括创新与研发、人工智能与可穿戴设备、以及监管环境的变化。特别是，软件创新、数字健康生态系统的建设，以及AI技术的应用都将成为未来的关键发展方向。

在中国市场，尽管面临着竞争与本地化的挑战，但依然存在着巨大的增长潜力。预计AI领域的领导者将在未来竞争中占据优势。这些趋势不仅对全球医疗器械行业具有重要意义，也对中国市场的发展具有决定性影响。因此，医疗器械公司需要灵活应对技术进步和市场需求变化，以抓住未来的增长机遇。

PART 01

行业趋势与机遇

Ten Major Trends **行业 10 大趋势**

随着医疗技术的不断进步和人口老龄化趋势的加剧，医疗器械行业的发展面临着重大机遇和挑战。

全球医疗器械行业正处于转型时代，面临着快速的技术进步、市场动态的变化和监管环境的演变。

塑造医疗器械行业的全球趋势，包括价值创造与研发卓越、软件创新和数字健康生态系统、商业模式转型、运营和ESG差异化、应对后COVID挑战、可穿戴设备和人工智能资金增长、去全球化和投资趋势、直接面向消费者的广告以及消费者体验焦点。

这些趋势凸显了医疗器械公司需要适应和创新的重要性，以因应不断变化的全球环境，并抓住增长和转型的机遇。

Industry Opportunities

未来行业趋势

全球医疗器械行业正在经历一个转型时代，这个时代以快速的技术进步、市场动态的变化和不断演变的监管环境为特征。以下是塑造行业的全球趋势概览：

价值创造与研发卓越

行业正在专注于自我革新，以解锁创新和增长。研发卓越已成为基础，需要超出单纯支出的战略方法。这包括采用敏捷开发实践和整合数字及分析工具，以提升速度和效率。

软件创新和数字健康生态系统

随着软件成为关键增长驱动力，医疗器械公司正在将其产品开发和运营模型转型，以更像软件公司那样运作。这涉及到构建强大的技术栈和采用最佳软件开发实践。此外，扩展到数字健康生态系统，利用设备和数据资产改善护理结果，正变得越来越普遍。

商业模式转型

医疗器械领导者被建议建立基础能力，创建真正的全渠道客户体验，并利用生态系统销售的力量，为数字首选的未来转型其商业模式。

运营和ESG差异化

运营正在成为一个差异化因素，重点是可靠性、鲁棒性和盈利能力。此外，环境、社会和治理（ESG）考虑因素对于利益相关者的决策越来越关键，为差异化提供了新的向量。

应对后COVID挑战

医疗器械行业必须适应后COVID的挑战，例如继续远程互动和数字参与，而不是传统的面对面产品演示。

可穿戴设备和人工智能（AI）资金增长

重点是可穿戴市场和人工智能（AI），随着对AI创新的投资增加和监管支持。

去全球化和投资趋势

行业面临去全球化和重新定位趋势，影响整个价值链。投资模式也在转变，各个地区面临独特的挑战和机会。

直接面向消费者的广告

直接面向消费者（DtC）广告作为医疗器械的策略正在增长，特别是对于直接与患者互动或与制药产品竞争的设备。

消费者体验焦点

该行业的未来建立在消费者体验上，迫使医疗器械公司以服务、数据智能和集成产品供应等方式重塑自我，聚焦于端到端客户价值。

指数创新和数字技术

拥抱指数创新和利用数字技术对医疗器械公司在数字驱动的医疗保健领域竞争至关重要。这包括可能在数字手术和使用5G来增强医疗设备和服务方面的进步。



Enterprise Management Challenges

全球未来机遇

在当代全球化的背景下，医疗器械企业面临着一系列复杂多变的挑战，这些挑战既包括外部的市场波动、供应链的不稳定性、技术创新的快速迭代以及变化莫测的贸易政策，也包括内部的研发管理、质量控制和市场营销等问题。

创新与研发

全球医疗器械将持续专注于创新和研发，以推动可持续增长。尤其是软件创新、数字健康生态系统的构建，以及下一代商业模式的开发，将成为重点。医疗器械公司将需要转变产品开发和运营模式，以实现更快的创新速度和效率。

人工智能与可穿戴设备

人工智能（AI）和可穿戴设备的发展将为医疗器械行业带来新的增长机遇。随着AI创新的支持和监管框架的建立，预计将看到个性化应用、机器人、诊断工具和可穿戴设备等受益于增加的资金和研究。可穿戴设备市场尚未达到其高峰，预计到2027年市场规模将超过604亿美元。

监管挑战与机遇

监管环境的变化将继续对医疗器械行业构成挑战，但同时也为那些能够迅速适应新规定的公司提供机遇。特别是，在产品审查和批准过程中，那些能够有效应对FDA等监管机构要求的公司将能够加快创新速度。

中国市场未来机遇

竞争与本地化

中国将继续是跨国医疗器械公司的关键市场，尽管增长路径变得更加复杂和具有挑战性。体量采购、医院报销的变化、本地化努力和来自中国公司的加剧竞争构成了商业压力。但许多跨国公司的中国业务总经理仍然对机会持乐观态度。跨国公司可以考虑加强和构建新的价值链能力来促进商业成果。

市场增长驱动力

预计中国、日本和美国将贡献医疗器械行业近期增长的三分之二。在创新和创新技术的采用方面，中国市场预计将继续见证强劲增长。此外，随着有利的政府政策变化、增加的投资流动、成熟的技术生态系统，以及不断涌现的提高技术和培训提供商接入的本地业务，印度市场也将开始显现其更大的潜力。

AI 领域的领导者

在AI采用方面，早期采用者可能会在竞争中获得优势。基于AI的产品和服务，特别是在商业、供应链和其他业务功能方面，尚未充分挖掘。医疗器械公司开始集成基于AI的产品和软件，例如利用语音提示，这可能会为公司带来生产力的好处。同时，我们发现全球医疗器械行业未来机遇集中在以下几个关键领域，这些领域对中国市场也具有重大意义：

创新与研发

持续的创新和研发是推动业务增长的基础。医疗器械公司需要通过开发新技术、采用敏捷开发实践和数字化工具来提升研发效率和效果。

软件和数字健康生态系统

软件创新成为许多医疗器械公司增长的重要驱动力，需要公司转变产品开发方式并使其运营模式类似于软件公司。同时，通过设备和数据资产的利用，在数字健康生态系统中扩大作用是未来的一大机遇。

人工智能和可穿戴设备

AI和可穿戴设备领域的增长为医疗器械行业带来新机遇。预计到2027年，可穿戴设备市场规模将达到604亿美元以上。

面向消费者的医疗设备

随着健康意识的提高，直接面向消费者的医疗设备和服 务变得越来越重要。医疗器械公司需要提供不仅包括产品，还包括服务和数据智能的整体解决方案。

最后，本地化和市场增长，虽面临本地竞争和政策挑战，中国市场的复杂性增加，但它依然是跨国医疗器械公司的关键市场。增加的本地化努力和对新入口的适应将是公司能否成功的关键。AI领域的领导者，早期采用AI技术的公司可能会在竞争中获得优势，这一点在中国的医疗器械行业中尤为突出。未来机遇不仅对全球医疗器械行业的发展至关重要，对中国市场同样具有决定性影响。医疗器械公司需要灵活适应，持续创新，以把握未来的增长机遇。



PART 02

医疗器械行业挑战

01 医疗器械行业挑战

创新与研发的重塑、数字化健康生态系统、全球供应链挑战.....

02 医疗器械企业挑战

商业模式的转变、数字化转型的复杂性、市扩展市场评估与利润率.....

Corporate Challenges 企业挑战

中国的医疗器械行业具有后发优势，但大多数企业仍面临着“多、小、低”的水平，并且高端市场由跨国企业主导。

企业需要加快产品创新和市场竞争力，同时应对合规管理、客户体验和提质增效等挑战。

关键领域包括创新与研发的重塑，数字化健康生态系统的构建，商业模式的转变，全球供应链挑战，扩展市场评估与利润率，以及数字化转型的复杂性。

解决这些挑战的关键在于，医疗器械企业需要通过数字化转型优化内部运营，革新商业模式和客户关系管理，加强数据分析和业务智能能力，并持续提高运营效率和客户体验。

PART 02 行业 & 企业挑战

Industry challenges 行业挑战

医疗器械行业正处于一个重要的转折点上，技术进步和全球化的挑战不断涌现，迫使行业领导者们必须采取前瞻性的转型策略，以维持竞争力并推动长期的增长。

从创新与研发的重塑到构建数字化健康生态系统，从商业模式的转变到全球供应链的挑战，再到市场评估与利润率的扩展以及投资者吸引力的下降，这些都是当前和未来医疗器械行业面临的关键挑战领域。

创新与研发的重塑、数字化健康生态系统、商业模式的转变、全球供应链挑战、市场评估与利润率的扩展、投资者吸引力下降、疫情后的挑战以及并购集成的挑战，这些都要求医疗器械行业不仅在技术和产品上进行创新，还需要在商业模式、全球策略以及与投资者的关系上进行深思熟虑的调整。

Industry challenges

行业面临的挑战

在当今这个日新月异的时代，医疗器械行业正站在一个重要的转折点上。随着技术进步和全球化的挑战不断涌现，这个行业的领导者们必须采取前瞻性的转型策略，以维持竞争力并推动长期的增长。从创新与研发的重塑，到构建数字化健康生态系统；从商业模式的转变到应对全球供应链的挑战；再到扩展市场评估与利润率，以及提升对投资者的吸引力——这些都是行业目前和未来面临的关键挑战领域。在接下来的探讨中，我们将深入了解这些挑战，并探索医疗器械企业如何通过数字化转型，不仅应对这些挑战，而且利用这些挑战作为跃升的契机，实现企业的创新与成长。纵观当前及未来，该行业普遍面临的挑战，有几个关键领域值得注意：

创新与研发的重塑

医疗器械行业需要不断创新以驱动可持续增长。这包括软件创新和采用敏捷开发实践，以及与外部创新源的合作；

数字化健康生态系统

随着健康数据的获取更加便捷，以及人工智能和机器学习的进步，医疗器械公司有机会通过其设备和数据资产在数字化健康生态系统中扩大作用，提高护理成果；

商业模式的转变

面对增长和设备复杂性的增加，运营将成为医疗器械领导者的差异化因素。此外，ESG（环境、社会、治理）考量正在成为差异化的新途径；

全球供应链挑战

COVID-19疫情对全球生命科学生态系统造成了前所未有的干扰，医疗器械公司面临的供应链挑战需找到长期的应对策略；

市场评估与利润率的扩展

尽管医疗器械行业在过去18个月中的估值与实际利率脱节，但投资者仍将关注公司扩大利润率的能力；

投资者吸引力下降

随着公共市场估值的下降，医疗器械行业需要采取措施增加对投资者的吸引力，特别是在持续不确定性时期；

疫情后的挑战

尽管疫情的影响有所减弱，但COVID-19协议仍然存在，给产品演示和服务活动带来困难，需要创造互动、有意义的数字体验；

并购集成的挑战

医疗器械公司在并购集成上面临挑战，技术一体化、系统重复和过程混乱限制了以患者为中心的体验；

这些挑战要求医疗器械行业不仅要在技术和产品上进行创新，还需要在商业模式、全球策略以及与投资者的关系上进行深思熟虑的调整。通过解决这些挑战，医疗器械公司能够更好地利用数字化转型的机会，从而在未来几年内实现增长和成功。



Corporate Challenges

企业面临的挑战

在当今这个日新月异的时代，医疗器械行业正站在一个重要的转折点上。随着技术进步和全球化的挑战不断涌现，这个行业的领导者们必须采取前瞻性的转型策略，以维持竞争力并推动长期的增长。从创新与研发的重塑，到构建数字化健康生态系统；从商业模式的转变到应对全球供应链的挑战；再到扩展市场评估与利润率，以及提升对投资者的吸引力——这些都是行业目前和未来面临的关键挑战领域。在接下来的探讨中，我们将深入了解这些挑战，并探索医疗器械企业如何通过数字化转型，不仅应对这些挑战，而且利用这些挑战作为跃升的契机，实现企业的创新与成长。纵观当前及未来，该行业普遍面临的挑战，有几个关键领域值得注意：

创新与研发的重塑

持续的创新是驱动可持续增长的关键，这要求企业采用敏捷开发实践，并与外部创新源进行合作，以提高产品开发的效率和效果；

数字化健康生态系统

随着健康数据获取变得更加便捷，结合人工智能和机器学习的进步，医疗器械公司有机会通过其设备和数据资产，在数字化健康生态系统中扩大作用，改善护理成果；

商业模式的转变

随着市场竞争加剧和设备复杂性的增加，优化运营成为医疗器械公司的一个关键差异化因素。同时，环境、社会和治理（ESG）的考虑因素越来越多地影响着利益相关者的决策；

全球供应链挑战

COVID-19疫情给全球生命科学生态系统带来了前所未有的干扰，医疗器械公司需要找到长期的应对策略来解决供应链挑战；

扩展市场评估与利润率

医疗器械行业需要采取措施增加对投资者的吸引力，尤其是在公共市场估值下降和持续不确定性的情况下；

数字化转型的复杂性

成功的数字化转型要求医疗器械公司拥抱开放系统，能够进行复杂数据流的深入分析，开发以客户为中心的服务。这一过程涉及到过时的遗留系统、流程和操作模式的挑战，需要企业采取创新合作和更加灵活的速度来适应。

解决这些挑战的关键在于，医疗器械企业需要借助数字化转型，不仅优化其内部运营，还要在商业模式、市场定位和客户关系管理等方面进行全面革新。通过加强数据分析和业务智能能力，企业能够实现实时业务分析、预测分析和人工智能的应用，从而提高运营效率，改善客户体验，并在竞争日益激烈的市场中保持领先地位。



Enterprise Management Challenges

企业管理挑战

在当代全球化的背景下，医疗器械企业面临着一系列复杂多变的挑战，这些挑战既包括外部的市场波动、供应链的不稳定性、技术创新的快速迭代以及变化莫测的贸易政策，也包括内部的研发管理、质量控制和市场营销等问题。这些挑战的核心归结于对多重国际和地区标准的合规性要求，以及企业内部运营效率和市场适应能力的增强。医疗器械企业的数字化转型旨在解决这些痛点，通过引入先进的数据分析和商业智能工具，优化内部运营，提升客户体验，并促进整体业务的创新和发展。

多重合规的法律政策监管挑战

医疗器械企业在全球化的商业环境中需遵循多国的法律法规，如FDA、CFDA、ISO13485等。在智能化制造的趋势下，必须在追求个性化产品的同时保持与严格法规的一致性。跨国运营的公司须适应各市场的法律要求，确保产品的安全性和合规性。这需要企业不仅拥有高端的制造技术，而且具备应对法规变化的灵活性；

高标准的质量管理和溯源要求

由于医疗器械直接关系到人体健康，其质量标准管理要求远高于其他行业。这涉及到从生产到数十年后的质量保证的全流程溯源管理。制造过程中的高精度质量控制系统对确保产品符合严格质量要求至关重要；

研发创新的市场适应性

企业为保持行业领先地位，需持续技术创新，并增大研发投入。快速的技术迭代要求企业能迅速适应市场变化，对研发过程中的管理挑战进行有效管理以确保良好的投入产出比；

供应链管理的中断和复杂性

全球供应链的稳定性和高效运作是企业面临的又一大挑战，需要对不断变化的需求和物料成本上涨作出反应。沟通效率和缺乏系统化的风险管理使得采购管理更加困难，常导致交货延误问题；

销售与市场管理的复杂性

产品快速迭代和市场需求的不稳定性加剧了销售渠道管理的难度。多元化的产品线和直营与经销商模式的并存增加了管理的复杂性，企业需要加强与医疗机构的沟通与合作，解决信息孤岛问题；

财务管理和成本控制的压力

在医疗保健成本不断上涨的背景下，如何有效控制成本，同时保持市场竞争力，是企业关注的核心。费用的复杂性和业务与财务的不透明使得对业务成本的有效监控更加困难。

医疗器械企业在应对这些挑战时，需要依靠数字化转型来优化内部运营，改善客户体验，并促进整体业务的发展。通过引入先进的数据分析和商业智能工具，企业能够实现更高效的决策过程和加速产品创新。在这一转型过程中，企业不仅需要注重技术和产品的创新，还必须深化对商业模式、全球策略以及与投资者关系的理解和应对策。





PART 03

数字化转型策略与方案

01 数字化转型策略

产品创新、合规性管理、一体化服务、利用数据分析制定战略

02 数字化转型解决方案

SAP ERP云解决方案、数字转型方案包.....

乘云而上 加速转型

SAP 可信赖且全面的本地云解决方案

OUR ACLOUDEAR

数字化策略 & 解决方案



Transformation Strategy

数字化转型策略

医疗器械企业想要直面当下及未来挑战，就必须搭乘数字化转型的快车。但数字化转型并非一蹴而就，而是需要提前根据自身实际，思考转型策略，分析优势资源，寻求合作伙伴为其构建一条清晰的转型线路。

事实上，医疗器械企业未来的数字化路径需要采取多方面的方法，包括投资于数字供应网络，采用模块化设计，通过最终用户的积极参与促进创新，并通过建立合作伙伴关系来增强数字能力。

Solution

数字化解决方案

ACLOUDEAR针对不同类型的医疗器械企业提供数字化的战略咨询，以及基于行业最佳实践提供支持业务转型的一站式解决方案包；企业无需前期投资，即可获得物超所值的以云 ERP 为核心的服务和工具，快速实现转型价值。

Transformation Direction

转型方案

在全球范围内，领先的医疗器械公司正通过构建规范化、简化且统一的数字平台来整合销售渠道、企业运营和客户关系管理，从而提升企业运作效率，加速业务发展和转型，维持其在行业中的领先地位。医疗器械行业标杆企业的数字化转型策略，主要围绕 客户体验、合规、供应链、数字分析 四大方向展开。通过「一个架构、多种模式」的解决方案来帮助成长型医疗器械企业摆脱困境，加速前行。

不断的产品创新

通过网络化和平台化的销售及售后服务管理，快速响应客户需求，提升客户满意度。这背后是一套全面的市场销售和售后支持体系，以及灵活易用的业务工具支持；

严格的合规性管理

按照CFDA/FDA等规定进行生产和交货，有效降低合规成本，确保产品安全性和高质量。这需要有一套符合合规性标准的企业生产运营控制系统；

提供一体化服务

从研发到销售、采购、生产、售后提供连贯的服务，确保患者能够获得安全、高质量的产品。这一过程由支持从工厂到患者的高效、可靠和灵活的供应链体系所支撑；

利用数据分析制定战略

通过对历史数据进行多维度的统计分析，及时发现问题并制定战略方向，增强企业的行业地位。这背后是强大的业务智能分析软件及技术，帮助快速决策。

通过这些策略，医疗器械行业的标杆企业不仅提升了自身的运营效率和市场反应速度，也为整个医疗器械行业的数字化转型提供了有力的示范和指引。

未来的路径需要采取多方面的方法，包括投资于数字供应网络，采用模块化设计，通过最终用户的积极参与促进创新，并通过建立合作伙伴关系来增强数字能力。

数字化转型策略

Transformation Direction

重点关注几大转型策略

医疗器械企业想要直面当下及未来挑战，就必须搭乘数字化转型的快车。但数字化转型并非一蹴而就，而是需要提前根据自身实际，思考转型策略，分析优势资源，寻求合作伙伴为其构建一条清晰的转型线路。事实上，医疗器械企业未来的数字化路径需要采取多方面的方法，包括投资于数字供应网络，采用模块化设计，通过最终用户的积极参与促进创新，并通过建立合作伙伴关系来增强数字能力。

为实现这一目标，医疗器械公司必须先进一步强化其在生命科学领域的专业知识，特别是在数据分析、人工智能（AI）和物联网（IoT）技术的应用上，这些技术可以大幅提升医疗器械的性能和服务质量。例如，通过AI算法优化的设备可以提供更准确的诊断信息，而IoT技术使得远程监测和管理成为可能，从而提高患者护理的效率和效果。

同时，医疗器械公司需要促进跨领域合作，将医学知识与工程技术、数据科学等领域的专长结合起来，共同推动医疗器械的创新与发展。这种跨学科的合作不仅能够加快产品开发的速度，还能确保新开发的医疗器械能够更好地满足临床需求和患者的期望。

此外，随着医疗器械行业向数字化转型加速，对相关人才的需求也将大幅增加。因此，医疗器械公司应投资于人才培养和团队建设，特别是在软件开发、数据分析、数字安全等领域，这些技能对于开发和维护高质量的数字化医疗器械至关重要。

最后，医疗器械公司需要积极响应并遵守国际和地区的法规要求，确保其数字化转型符合全球医疗器械监管的最新标准。随着数字健康的兴起，数据隐私和安全成为重要议题，公司必须在其数字化转型策略中充分考虑这些因素，以建立消费者的信任并确保患者数据的安全。通过采取这些策略，医疗器械行业不仅可以有效应对当前的挑战，还能利用数字化转型的机遇，推动行业持续创新和高质量发展，为全球患者提供更先进、更个性化的医疗解决方案。

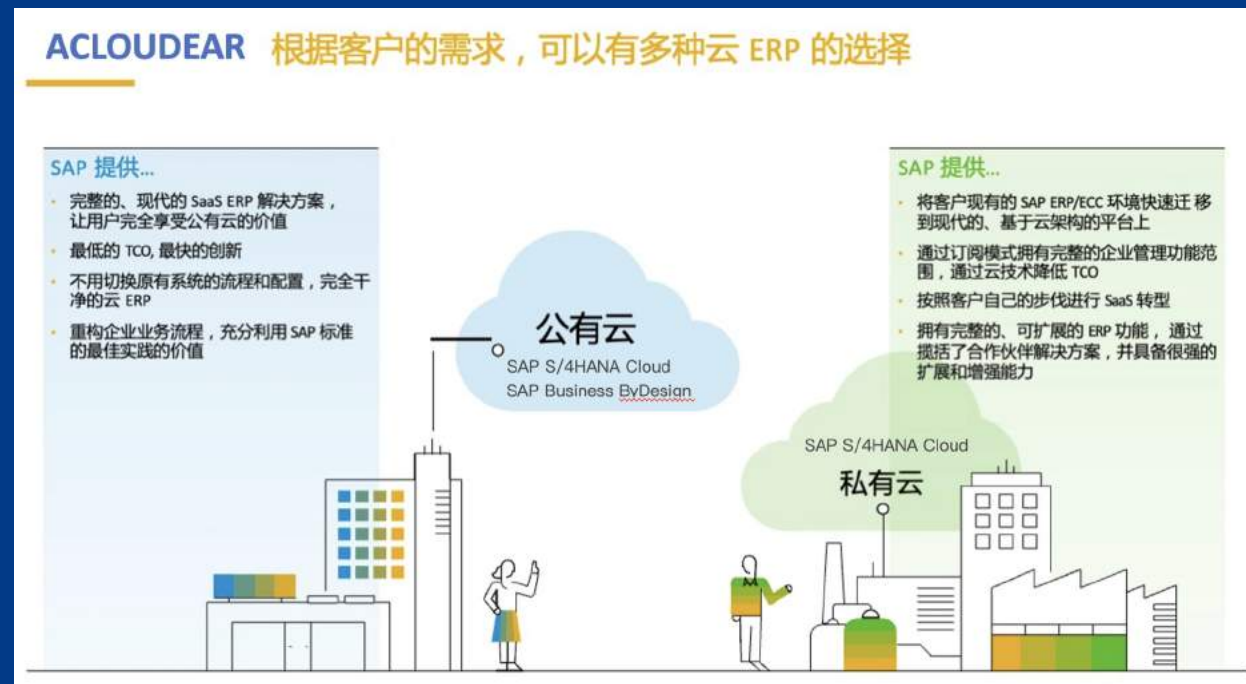
ACLOUDAER SAP ERP 云解决方案一览

SAP ERP公有云

适合：流程比较标准的大中型医疗器械企业
SAP 下一代智能 ERP 的战略方向，
预置企业最佳业务实践，
覆盖企业核心业务流程，
快速实施，总体 TCO 最低；

SAP ERP私有云

适合：定制化程度较高的大中型医疗器械企业
医疗器械企业可在充分享用云计算优势的同时，
保留传统系统的扩展能力和功能范围，
支持客户从原有系统迁移到云端。



ACLOUDEAR

01 SAP ERP云解决方案

领先的智能云 为医疗器械企业构建数字核心平台

解决方案概述

在企业运营管理这些已经相对成熟的领域，以及体验管理这样的企业自身还比较陌生的新场景，应优先考虑符合行业特点的套装管理软件，其目的是帮助企业迅速打造高效的运营和体验管理基础。SAP ERP 云解决方案，通过不断将行业成功实践和最新功能融入到各个企业管理软件中，为企业实现业务价值的同时，减少不必要的试错成本。

SAP ERP云解决方案，智能的云 ERP，帮助企业构建适应数字经济的核心平台

- ☆ 帮助企业构建适应数字经济的核心平台
- ☆ 简化商务流程，提供一站式服务，全面涵盖从硬件到应用的全栈解决方案；
- ☆ 利用云计算的优势，按需订阅，灵活扩展，降低企业初始投资门槛；
- ☆ 定期更新，系统应用、安全及架构及时迭代，加速数字化技术在企业的应用；
- ☆ 快速交付，支持企业商业模式创新和全球业务扩张，帮助企业快速实现价值。

功能全面的 SAP ERP 云解决方案，医疗器械企业首选！

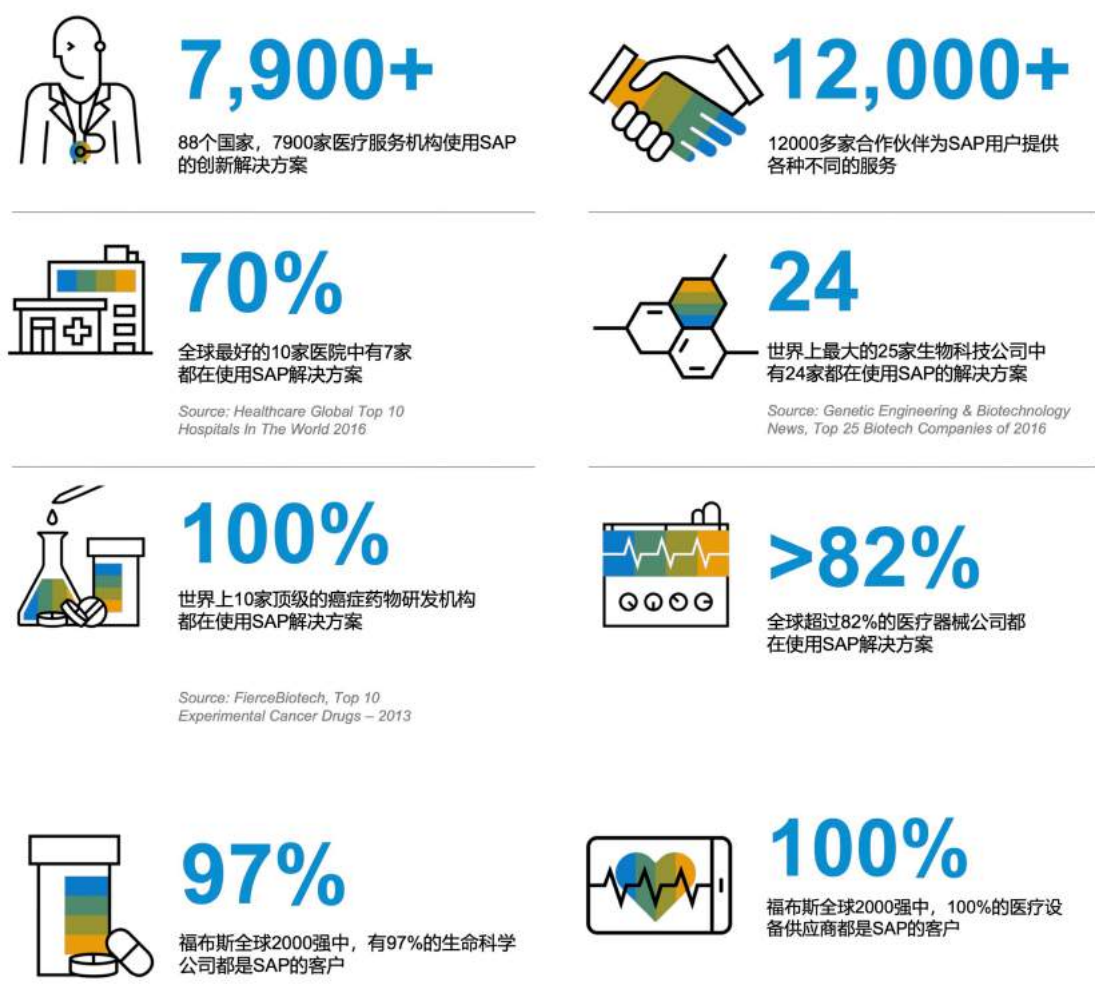
SAP ERP 云解决方案的功能非常全面，覆盖会计、财务、采购、库存、销售、客户关系以及报告和分析各个领域。成长型企业只需借助这一款解决方案，就能全方位管理整个企业。SAP S/4HANA Cloud：智能的云 ERP，帮助企业构建适应数字经济的核心平台。

SAP 在医疗器械行业处于领导者地位

SAP在医疗器械乃至生命科学领域一直处于领导者地位，88个国家的医疗保健提供商部署了SAP解决方案，世界医疗器械厂商超过82%使用SAP软件，福布斯2000上榜的企业里，医疗设备和供应商公司100%正在使用SAP产品。

我们最新的SAP ERP云解决方案中内嵌的SAP在医疗器械乃至生命科学领域20年的最佳实践精华，能够帮助专业服务企业更快的去部署和实现价值。

SAP 在医疗器械行业过去的成绩



Direction 01
数字化转型线路
从愿景到价值的互动模式

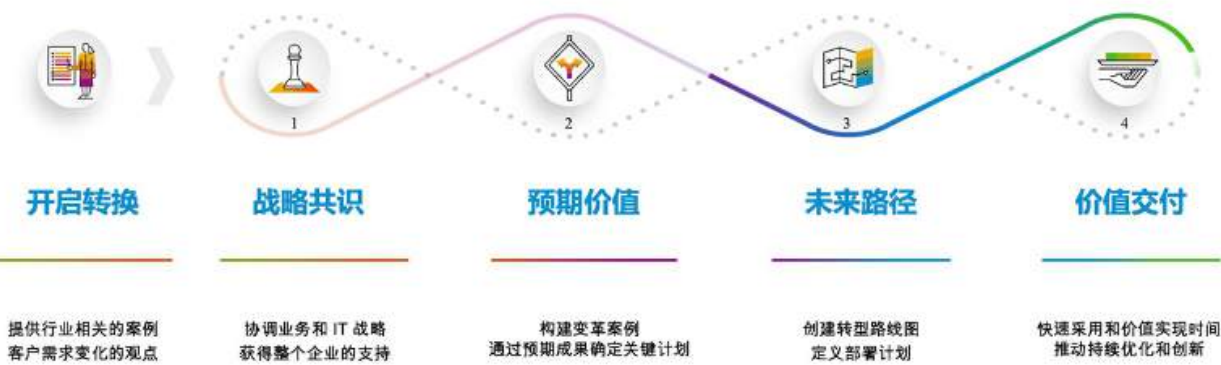
Acloudear司享网络结合SAP对于医疗器械行业的企业最佳实践，以及到现在已经成功通过数字化转型的企业，我们总结了“从愿景到价值”的互动模式。

我们根据行业特点，并结合客户实际需求，提供具有参考价值的一些案例，与企业共同开启愿景到价值的转型之旅。SAP在医疗器械乃至生命科学领域一直处于领导者地位，88个国家的医疗保健提供商部署了SAP解决方案，世界医疗器械厂商超过 82% 使用SAP软件，福布斯 2000 上榜的企业里，医疗设备和供应商公司 100% 正在使用 SAP 产品。

我们最新的SAP ERP云解决方案中内嵌的SAP在医疗器械乃至生命科学领域20年的最佳实践精华，能够帮助专业服务企业更快的去部署和实现价值。

企业在确认转型之后，会经历战略共识、预期价值、未来路径、价值交付四个关键阶段，每个阶段都是实现转型成功的重要组成部分。

愿景到价值互动模式



战略共识

在这一阶段，企业会明确转型的目标，依据行业最佳实践来阐述业务战略和预期成果。这包括确立数字化发展目标、合规性管理、业财一体化等，同时规划涉及的范围、资源分配和时间表。

预期价值

此阶段涉及对预期产业业务成果的明确，结合信息化发展趋势，从IT架构、业务流程到总体成本等多个方面，确立企业愿景与价值实现的具体要求。

未来路径

建立了战略目标和预期价值后，企业需要与各方协商一致，共同探讨业务和IT层面的实施路径。这包括确定信息系统实现的具体方案、优先事项和步骤。

价值交付

在未来路径确立后，企业将迅速采取行动，着手实现战略目标。这个阶段通常涉及项目实施，例如ERP的部署，以及项目管理，确保价值实现与业务优化相结合，最终实现客户成功。

每个阶段都是互相联系的，确保了企业在数字化转型的每一步都能够稳健前行，最终达到其战略目标。

Demands

医疗器械行业解决方案

Transformation Direction

一个架构、多种模式

Acloudear 司享网络带来的医疗器械行业标杆企业的数字化转型方案，主要围绕：客户体验、合规、供应链、数字分析 四大方向展开，并通过「一个架构、多种模式」的解决方案来帮助成长型医疗器械企业成功转型。

借助 SAP 强大的数字化能力与 Acloudear 司享网络专业的实施与创新能力，携手围绕：销售及客户关系管理、生产管理、质量管理、供应链管理过程中面临的各种难题，通过流程梳理、再造，为其注入 SAP 强大的数字化技术完成改造，加速整个价值链上的数字化循环，以此来提质增效、强化运营能力和竞争力。

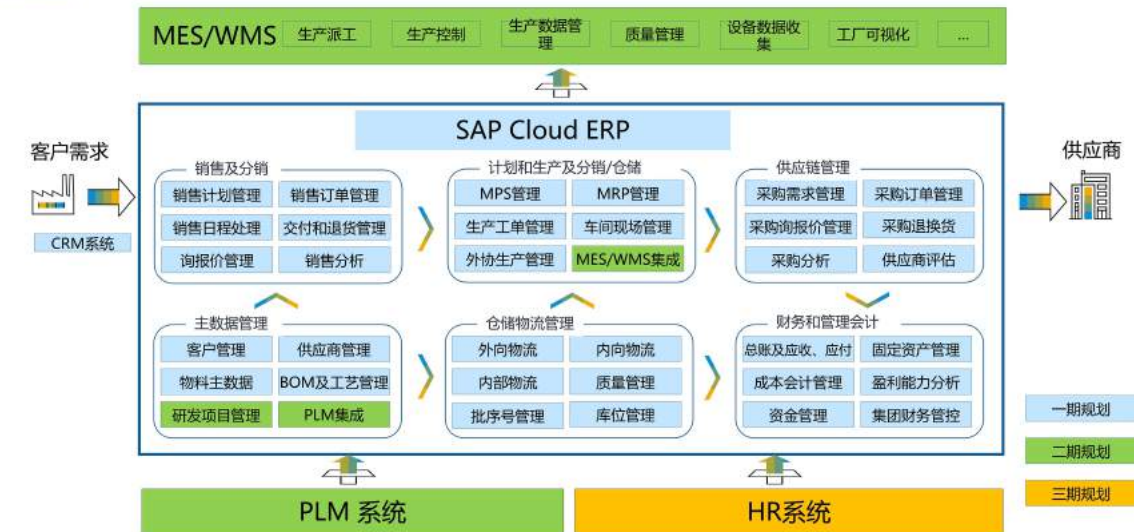
医疗器械行业生产企业的价值链及Acloudear解决方案总览



该解决方案涵盖了众多方面，包括客户关系管理、生产计划与控制、GMP管理、检验信息、设备管理、批号和效期的全程跟踪、库房管理、货位管理、以及物流管理等。通过逐一解决这些问题，Acloudear为企业提供了一个简便、高效、快速的智能医疗器械管理平台。

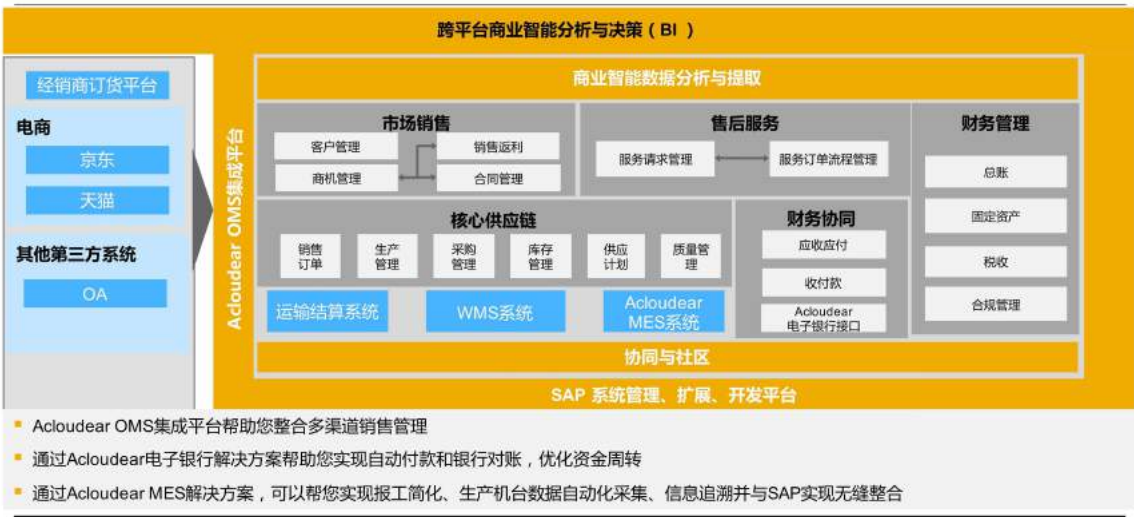
通过搭建规范、简化、统一的信息化平台，整合销售渠道、企业运营和客户关系，实现企业高效运作，加速业务发展及转型，以保持行业优势。

SAP应对的系统方案架构



2019 Shanghai Acloudear Information Technology Co. Ltd. All rights reserved. 8

医疗器械行业SAP中小型企业云ERP整体解决方案



- Acloudear OMS集成平台帮助您整合多渠道销售管理
- 通过Acloudear电子银行解决方案帮助您实现自动付款和银行对账，优化资金周转
- 通过Acloudear MES解决方案，可以帮您实现报工简化、生产机台数据自动化采集、信息追溯并与SAP实现无缝整合

Direction 01
搭建数字化管理平台
一个架构

为帮助医疗器械企业应对当前面临的内外各种挑战，Acloudear通过SAP Cloud解决方案为企业提供了一套全面的SAP医疗器械行业解决方案，覆盖了整个医疗器械产业链，从研发、生产制造到营销，旨在协助医疗器械公司、供应商、经销商、合作伙伴和服务企业优化整个价值链。

Direction 02

销售及客户关系管理

四大方向——客户体验

通过网络化和平台化的销售及售后服务管理，快速响应客户需求，提升客户满意度。这是一套全面市场销售和售后支持体系及灵活易用的业务工具支持。

SAP Cloud ERP通过自动化的销售流程和集成化的客户信息管理，显著提升了企业销售管控能力和效率。使企业能够在整个销售周期中进行实时监控，从客户询价到订单履行，确保销售策略的灵活调整和客户需求的快速响应，从而优化销售绩效和市场反应速度。

通过销售线索、销售活动、售后服务等管理，能够提供客户洞察、市场活动管理、线索和商机管理多维度的提升，再通过SAP集成套件可以快速和SAP Cloud ERP集成，打通这个线索到收款的端到端的业务流程。

Direction 03

合规的生产运营控制

四大方向——严格合规

构建一套符合合规性标准的企业生产运营解决方案。按照CFDA/FDA等规定进行生产和交货，有效降低合规成本，确保产品安全性和高质量。确保生产流程合规性并提供全面的质量监控与合规性分析。实现了生产与业务流程的端到端集成，使医疗器械企业能够保障全面的安全与合规措施，确保流程的可控性、产品质量的可靠性及问题的可追溯。

利用 SAP Cloud ERP 构建合规的质量管理平台，从原料入库到生产再到成品出库进行集成化管理；满足GMP规范的成品审核放行、全程条码管理以及完善的产品质量追溯体系；多维度帮助企业轻松搞定GXP认证及日常审核，从而有效防控企业合规风险；SAP内嵌合规方案，基于云端的升级更新，可确保合规内容与各国监管机构要求同步。

Direction 04

灵活可靠的供应链体系

四大方向——供应链优化

为医疗器械企业构建从研发到销售、采购、生产、售后提供连贯的服务，确保患者能够获得安全、高质量的产品。这一过程由支持从工厂到患者的高效、可靠和灵活的供应链体系所支撑。

通过SAP数字化的能力，连接从设计到运营（Design to Operate, D2O）的整个流程。这一集成系统协助企业构建一个敏捷、高效、互联且可持续的供应链网络。通过使用SAP的先进数字化计划工具，企业能够实现供应链的综合管理和可视化，确保供给、需求和财务之间达到最优平衡。此外，SAP供应链物流解决方案提供从入厂、厂内到出厂各环节的精细管理，以实现物流流程的无缝协同和效率最大化。

Direction 04

灵活可靠的供应链体系

四大方向——供应链优化

通过SAP产品生命周期管理（PLM）的云解决方案，覆盖从市场、客户需求、产品创意规划、研发、验证、制造、交付、以及维护的业务的全过程，合理利用现有资源，实时把控业务成本，确保产品质量和流程的实时监控。同时能够追踪和分析哪个设备维修率高，销量大，用的耗材多，也可以分析维修工程师的工作状态，确保企业发挥更大的服务价值。

☆ SAP Cloud ERP

☆ SAP Ariba

Direction 05

助力自信快速决策

四大方向——数字分析

SAP Cloud ERP内置分析模块，对历史数据进行多维度统计分析，及时发现问题并制定战略方向，增强企业行业地位。强大的业务智能分析软件及技术支撑，帮助快速决策。

基于连接所有数据和流程的云平台，通过智能分析、数据挖掘和深入洞察，提供数据管理、人工智能、互联网分析等功能，帮助医疗器械行业用户提高管理水平，建立生态系统，快速应对市场。数据仓库的解决方案使企业实现数字化转型，更快地转化到未来企业的方向上。数据智能结合人工智能、机器学习、区块链技术等让数据分析更深入，提炼更多的数据价值，使企业创造出更多服务于患者的优秀产品。

☆ SAP Cloud ERP

☆ SAP 分析云

Direction 06

方案小结

四大方向——供应链优化

事实上，我们带来的医疗器械行业标杆企业的数字化转型方案，除了围绕：客户体验、合规、供应链、数字分析 四大方向，通过「一个架构、多种模式」的解决方案来帮助成长型医疗器械企业成功转型。还包括：业财一体化、企业研发系统等多方面、多维度为医疗器械乃至生命科学企业展开，加速他们借助行业最佳实现，快速实现价值。



SAP CLOUD ERP 医疗器械行业方案包

适用企业

医疗器械以及生命科学行业企业，面向一类、二类、三类医疗器械生产、销售型企业。

方案策略

针对成长型医疗器械企业的众多痛点，Acloudear 司享网络精心推出一款医疗器械解决方案包，它是集 SAP 领先的云 ERP 软件与合作伙伴在医疗器械的丰富经验积累结合，为医疗器械企业量身定制的解决方案。在确保医疗器械客户快速上线的同时满足其行业特性的定制需求。该解决方案旨在帮助医疗器械行业内企业全面管理从销售到计划和生产、采购、仓储、售后及财务的整体业务闭环运作。

确保企业生产运营合规；缩短产品销售周期和采购周期，提高库存周转率；有效控制运营成本，实现精细化管理；快速部署少投入，灵活拓展，适应企业发展。

方案亮点

快速实施：基于SAP业务实践，推出 100 天上线，帮助企业实现成本可控；

灵活拓展：拥有丰富的 Add on 选配方案，帮助企业实现灵活拓展；

联合创新：丰富的数字化转型经验，可为客户提供联合创新，打造专属的云服务。

方案包价值

- ☆ 助力医疗器械企业运营合规，提高客户满意度；
- ☆ 快速实施，灵活部署，支持业务扩展，并购重组等发展；
- ☆ 高效协同的一体化平台，有效降低运营成本；
- ☆ 实时多维度业务分析，支持企业战略决策及增强行业竞争力

ACLOUDEAR 行业数字转型方案包

近年来，Acloudear司享网络围绕离散制造、高科技、医疗器械、汽车、消费品等行业创新推出了多款轻量化云扩展应用方案，不仅丰富了应用场景，也有效提升了客户使用体验，获得市场好评。

SAP 许可的合作伙伴解决方案包（QPPS：SAP Qualified Partner Packaged Solution），采用量身定制、快速部署的方式，及时响应客户多样化定制需求，助力客户加速数字化转型。如今 ACLOUDEAR已成功发布 19 款行业数字化解决方案包在SAP APP Center 发布、销售。

创新方案包，助力企业快速转型！

Acloudear & SAP Business Technology Platform 扩展集成方案包

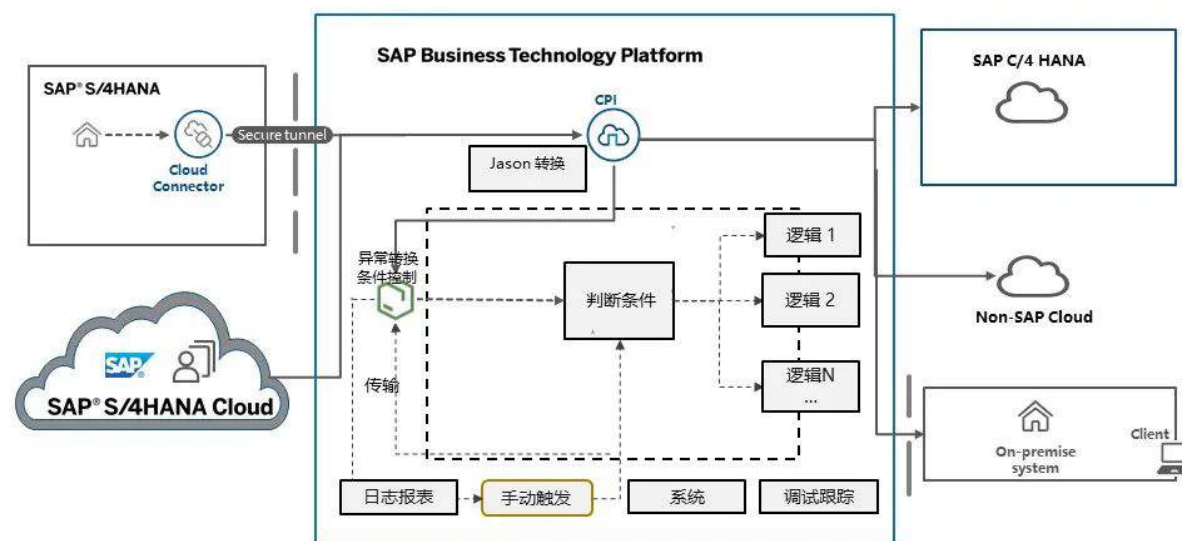
方案简介

一款构建在SAP BTP之上，可简化非标准集成场景与 SAP CLOUD ERP 高效集成方案包。

方案策略

该方案包构建于 SAP Business Technology Platform 之上，开箱即用，自带预先构建的可配置模板，不必苦恼SAP标准的API不能满足业务需求，也无需担心自身 CPI 知识储备不够，交给 Acloudear司享网络，您可以使用我们的这套创新方案轻松完成 SAP 多套云产品间、第三方系统等与 SAP CLOUD ERP 的对接和集成！

司享扩展集成方案包系统架构图



方案包价值

☆ Acloudear扩展集成方案包简单易用、支持自定义字段或接口、功能预制模板、易于维护，可以应用预构建的接口模板来实现快速部署和实施，帮您缩短项目实施周期、减少各项成本，同时满足更多个性化需求。

ACLOUDEAR 个性化定制方案

作为一家纯云的SAP合作伙伴，Acloudear司享网络为医疗器械行业内：医疗器械研发、生产、销售、服务等企业提供过多个围绕SAP数字化展开的数字化解决方案。成功服务过：艾瑞德生物、赫理仕医疗用品、南京巨鲨、康众医疗多家企业国内知名医疗器械企业，根据企业诉求实现定制级的数字化解决方案。

我们立足于对客户需求深刻理解为基础，结合成本可控的快速实施方法论为依据，以灵活易拓展的选配方案与客户展开联合创新，从而为多个行业内积极谋求数字化转型的企业订制专属的“云方案”，助力快速实现数字化转型方案。

解决方案如何完美落地？

我们强调SAP Activate的重要性，这是确保SAP数字化解决方案完美落地的关键：

SAP Activate的作用：SAP Activate作为新一代的SAP实施方法论，为企业提供了有效的管理流程框架，确保数字化解决方案的顺利实施和高效运行。

项目实施方法论：SAP云产品实施方法论，结合项目实情。



SAP Activate的组成与价值：它由SAP最佳实践、交付方法论、采用与扩展工具集三部分组成，帮助企业加速云ERP部署，控制项目风险，提高采用效率。

选择SAP生态合作伙伴：企业可以放心选择如ACLOUDEAR司享网络这样的经验丰富的SAP生态合作伙伴来实施SAP Activate，保障数字化转型的成功，早日实现上云并快速获得投资回报。通过这种合作，企业能够更好地适应市场变化，实现持续创新和发展。





PART 04

数字化转型成功案例研究

01 南京巨鲨显示科技有限公司
SAP Customer Experience 客户体验解决方案

02 上海艾瑞德生物科技有限公司
SAP Cloud ERP解决方案

03 江苏康众数字医疗科技股份有限公司
SAP Cloud ERP解决方案



PART 04

数字化成功案例

在本章中，我们将深入医疗器械企业的数字化转型成功案例：艾瑞德生物、赫理仕医疗、南京巨鲨、康众医疗等多家企业，探讨医疗器械行业的数字化转型成功案例。他们分别代表了生产、销售、服务，以及研发、生产、销售、服务于一体的不同业务模型。通过分析这些公司如何利用数字化技术优化其业务流程、提高效率和增强市场竞争力，我们可以深入了解数字化转型在医疗器械行业中的实际应用和显著影响。

我们服务过的客户

上海艾瑞德生物科技有限公司

赫理仕医疗用品贸易（上海）有限公司

南京巨鲨显示科技有限公司

江苏康众数字医疗科技股份有限公司

Solutions and Value

方案与价值

企业简介

公司名称：南京巨鲨显示科技有限公司

公司总部：江苏南京

所属行业：医疗器械

产品服务：医用数字设备、医疗数字可视化方案、智能手术室等研发生产销售

员工人数：1500+人

业务痛点

- 多产品线多营销模式，需要对销售行为进行更精细化的追踪与管理；
- 需要建立统一数据平台，应对激增的业务，降低手工操作，提高运作效率；
- 原有系统已无法满足公司发展节奏，面对激增的业务量，需要进一步提升企业快速响应服务的需求。

主要收益

- 实现销售行为可视化，更精准的追踪与管理销售行为，提升销售的精细化管理水平；
- 通过打造统一的数据平台，分权限查看客户销售数据，提升团队工作效率；
- 实现全流程商机优化与管理，快速响应服务需求，提升巨鲨医疗业务表现；
- 实现直销、经销商管理双线模式，满足拜访审批等销售过程管理的行业需求。

重要指标

- 项目实施到系统上线，仅耗时 2 个半月；
- 整体标准功能覆盖客户服务的 95% 以上。



南京巨鲨显示科技有限公司

整体介绍

南京巨鲨显示科技有限公司，专注于高端医用数字X线设备和医疗数字可视化解决方案等领域。随着业务扩展，面临销售系统升级需求，巨鲨医疗通过引入SAP Customer Experience解决方案，以司享网络的专业支持，实现销售与服务管理的优化升级。此举极大提升了客户体验，巩固了其在全球医药器械行业的领先地位，服务全球10亿诊疗人群，产品遍及70多国。

选择伙伴

南京巨鲨认可SAP先进的云数字化、一体化理念，欣赏Acloudear司享网络在医疗器械行业丰富的落地经验和优质的交付能力，期望运用先进的科技手段，为医务工作者提供更多的技术便利。

解决方案

SAP Customer Experience 客户体验解决方案

客户证言

“巨鲨医疗一直致力医疗行业创新技术应用和场景化解决方案，期望运用先进的科技手段，为医务工作者提供更多的技术便利。我们秉持“穿国外的鞋，走中国的路”的经营理念，坚持自主创新制造之路。借助SAP CX销售云，我们优化销售行业追踪、商机管理等流程，提升内部管理效率的同时，也赢得更多客户口碑。未来，我们将与思爱普展开更深层次的合作，共同为中国医疗事业添砖加瓦。”

——巨鲨医疗董事长，王卫

Solutions and Value

方案与价值

企业简介

公司名称：上海艾瑞德生物科技有限公司

公司总部：中国上海

所属行业：医疗器械

产品服务：心脏病类、感染类等的体外诊断试剂及与其相配套的体外诊断仪器

员工人数：200+人

业务痛点

- 冲突简单低效的手工管理模式，满足内部管理的规范性要求；
- 不断演变的商业模式:适应公司快速发展，业务灵活多变的要求；
- 时间紧凑:必需在既定的时间点快速交付，尽最大可能压缩项目投入。

主要收益

- 符合中国医疗器械行业认证规范CFDA；
- 完成两家公司，所有业务统一放在SAP 云ERP上进行统一管理；
- 完成内部生产制造业务从线下转到线上统一平台的业务转型；
- 实现公司间交易一体化，不同公司间的业务自动集成；
- 打造财务部门和业务之间的互信及共享同一愿景；
- 实现质检业务在系统中的管理；
- 通过使用云环境从而大大降低了IT环境复杂性；



上海艾瑞德生物科技有限公司

整体介绍

艾瑞德医疗是一家集产品研发、生产、销售、服务于一体，致力于单克隆-胶体金、快速免疫学诊断技术等前沿生物技术的产品的研发、生产的高新技术企业。公司通过ACLOUDEAR司享网络实施的SAP Cloud ERP解决方案优化了内部运作流程的案例，展现了如何有效应对高速发展期的企业管理挑战。此案例凸显了企业数字化转型的重要性和紧迫性，尤其是对于处于快速增长阶段的高新技术企业。通过实施SAP Cloud ERP解决方案，艾瑞德医疗不仅优化了内部运作流程，还为海外子公司构建了统一、透明的数字化管理平台，建立了清晰的成本核算机制，并实现了端到端财务业务一体化协同业务体系。

选择伙伴

SAP 具有完整的解决方案和最佳实践方案，一体化的解决方案、可降低实施难度。作为SAP云ERP客户满意度最高的合作伙伴，司享网络具有丰富的云实施成功案例和强大的顾问实施团队，优质的交付服务能力，可帮助艾瑞德实现快速转型，并简化业务。

解决方案

SAP Cloud ERP解决方案

客户证言

“SAP Cloud ERP集成性及灵活延展等特征非常好地满足了艾瑞德业务灵活多变的需求，帮助提升我们在工作效率、协同办公、企业管理等多维度的效果，是处于高速发展中企业的不二选择。”

——张文彬，项目经理，上海艾瑞德生物科技有限公司

Solutions and Value

方案与价值

企业简介

公司名称：江苏康众数字医疗科技股份有限公司

公司总部：中国苏州

所属行业：医疗器械

产品服务：数字化X射线平板探测器

员工人数：200+

业务痛点

- 全球化扩张与分子公司管理滞后之间冲突；
- 业务、财务系统独立，导致业财不互通，存在信息孤岛；
- 生产计划管理粗放，报表、数据不直观；
- 其他采购、生产等业务部门，缺乏标准化，运营效率低，管理不顺畅；
- 面临全球合规问题的挑战。

主要收益

- 实现全球一体化管理：SAP Cloud ERP 构建全球一体化管理平台，实现业财一体，从生产、销售、采购、财务、供应链、OA等业务标准化的统一管理；
- 全球财报合规且高效：一套账套科目作为全球 4 家公司标准，可依据中、美、印 3 国不同会计准则生成会计分录向总部快速汇报，满足全球合规、财报合并，满足总部全面监控业务、财务数据的要求；
- 为科学决策提供支持：SAP Cloud ERP强大的数据分析统计和自带多种报表模板，为管理层提供实时准确的洞察支持，帮助快速决策；
- 实现退换货精细管理：通过销售订单发货和退货功能满足DEMO产品的借用和归还管理，实现产品借用、退换货业务的分类精细化。



整体介绍

江苏康众数字医疗科技股份有限公司，一家专注于数字化X射线平板探测器的领先企业，通过自主研发和创新，其产品已广泛应用于医疗及工业领域。面临全球化扩张和管理挑战，康众选择了SAP Cloud ERP解决方案，以优化全球一体化管理。

该方案由SAP云ERP客户满意度最高的合作伙伴司享网络实施，成功整合了业务与财务系统，提升了生产、销售、采购等业务部门的标准化管理效率，同时满足了全球合规要求，强化了科学决策的数据支持。这一数字化转型为康众在全球市场的持续领先提供了坚实基础。

选择伙伴

SAP的优势：具有完整的解决方案和最佳实践方案，一体化的解决方案、可降低实施难度；ACLOUDEAR司享网络：SAP云ERP客户满意度最高的合作伙伴，具有丰富的云实施成功案例和强大的顾问实施团队。“先集成打通业财，再深度优化业务应用”的线路，得到康众高层的认可。

解决方案

SAP Cloud ERP解决方案

客户证言

“司享网络为康众带来的数字化方案，符合企业全球合规管理和战略部署。强大的系统报表分析支持管理层快速决策，时刻掌握市场先机。”

——张萍，CFO，江苏康众数字医疗科技股份有限公司



PART 05

医疗器械行业共赋未来

01 *Acloudear* 服务理念

客户全生命周期管理 (Customer Lifetime Value)

02 认识 *Acloudear* 司享网络

连续多年SAP 中国云端ERP/CRM业务 The Best合作伙伴

03 携手我们 共赋未来

300+成功案例, 150+跨国企业的选择...

Service Philosophy 服务理念

“司享网络始终以客户为中心，关注客户的全生命周期管理，在客户成长的不同阶段，为其提供创造性价值和全面数字化战略支持，确保他们在使用SAP云产品的过程中获得最大的价值和回报。在为客户提供持续的增值服务的同时，我们还构建了强大的合作关系，推动自身的发展，实现多方共赢。”

周晓玲

上海司享网络科技有限公司 CEO



PART 05 携手司享 共赋未来

ACLOUDEAR 上海司享网络科技有限公司

Acloudear 司享网络作为SAP铂金合作伙伴，SAP Pinnacle Awards 2020 Winner，专注于SAP Cloud 解决方案。坚持以SAP云为核心，以“全球智慧，全球交付，全球协作，赋能中国”为己任，深挖SAP 云端解决方案价值。凭借多年来深厚的知识积累和服务能力，拥有在**汽车零部件、医疗器械、高科技、电商、装备制造、离散制造、工程服务等行业**的大量SAP云产品成功案例。高品质的实施能力和上线成功率，让其在激烈的市场竞争中脱颖而出，并逐渐形成客户高续约率和不断推荐新客户的良好生态。

Digital services 数字化服务

- ☆ 全面实践云生命周期管理，构建从市场、销售、售前、实施、开发到客户成功团队的云端服务体系
- ☆ 国际化视野 United VARs成员，擅长国际客户项目
- ☆ 基于SAP云ERP不断推出增强方案，并形成数十款行业方案包供市场选择
- ☆ SAP中国第一家合作伙伴，通过Pe Build 模式入驻SAP App Center，作为SAP核心解决方案的重要补充
- ☆ 坚持快速实施，尽早让客户从云中受益



02.300+案例
ACLOUDEAR

多年来，ACLOUDEAR 在汽车零部件、医疗器械、高科技、半导体IC、电商、装备制造、离散制造、工程服务、专业服务等 9 大行业中累计服务了 300 多家不同类型的企业，积累了丰富的 SAP 云产品成功经验与案例。

关于我们的客户与行业分布



Hi-Tech	生命科学 医疗器械	汽车及零配件	机械及设备制造	新零售/全渠道	专业服务业	金融业

01.United VARs成员之一
ACLOUDEAR

United VARs是SAP的铂金合作伙伴，由全球100多个国家和地区的领先IT解决方案提供商组成的精英联盟。UnitedVARs在SAP®PartnerEdge®计划中享有最高级别，确保为您的国际SAP实施、ERP优化项目和近岸业务提供最优质和专业的服务。

整合全球顶级战略合作伙伴的资源和技术





04.创新方案包

ACLOUDEAR

ACLOUDEAR 提供的基于SAP云应用的扩展方案包，赋能企业在数字化转型的旅程中，通过全面而多元化的解决方案集成，实现业务流程的优化和创新。这些方案旨在帮助企业更有效地管理和分析数据，提升运营效率，同时增强客户体验和市场竞争能力。



03.价值主张

ACLOUDEAR

ACLOUDEAR通过快速部署、灵活的解决方案和行业专属创新，赋能企业高效、可控地实现数字化转型。快速实施、灵活拓展、联合创新，这些价值主张集中体现了 ACLOUDEAR 在帮助企业快速响应市场变化、提升业务灵活性和促进创新方面的专业能力。





2024 White Paper 附录

References 参考文献

- * 《中国医药报》2023中国医疗器械产业发展报告
- * KPMG. "Medical devices 2030: Navigating a successful path in the new health ecosystem."
- * IQVIA. "Ten MedTech Trends to Watch in 2023."
- * McKinsey & Company. "Medtech industry trends: Thriving in the next decade."
- * Perficient Blogs. "Top 8 Trends Driving the Medical Device Industry in 2023."
- * Axtria Insights. "Future of Medical Device Industry | ASC | Trends in MedTech 2023."
- * BCG 《Medtech Innovation Needs a Digital Upgrade》
- * EY 《Pulse of the Industry medical technology report 2023》 报告
- * Deloitte 《Digital transformation in the MedTech industry》

Disclaimer 免责声明

本报告仅供参考之用，旨在提供行业相关的信息和见解。尽管我们努力确保报告内容的准确性和时效性，但不对任何可能存在的误差或遗漏承担责任。此外，本报告中的信息和观点不应被视为专业建议或推荐。在采取任何基于本报告内容的行动前，建议读者进行独立的评估和咨询。对于因依赖本报告内容而产生的任何损失或损害，报告编制者不承担责任。