

从“小作坊”到“高端医疗器械智造”领军人

——赵伟与科诺医疗 20 多年磨一剑，打破美国公司 20 年垄断

本报记者 王正喜

初心：科技驱动创业起点

1996年的徐州，改革开放的春风已吹遍大江南北，但国企改革带来的阵痛仍在持续。正是在这样的时代背景下，25岁的赵伟迈出了创业步伐，埋下科技驱动的种子。

那间简陋的民房，既是生产车间，也是办公室，更是研发实验室。“那时候虽然条件艰苦，但内心始终有一个信念：医疗器械这个行业，一定要掌握核心技术。”多年后，赵伟回忆起创业初期的

积累：质量认证与国际化布局

1999年，科诺医疗迎来发展史上的第一个重要里程碑——成为行业首批通过 ISO9001 国际质量体系认证的企业。这一认证不仅是对产品质量的认可，更标志着企业向规范化、国际化发展迈出关键一步。赵伟深知，要在医疗器械这个高度规范的行业立足，必须与国际标准接轨。

2002年，基于对市场需求的精准研判，科诺

深耕：专注光疗，做深做透

2005年，科诺医疗自主研发的紫外线光疗仪问世，成为中国光疗设备领域的重要突破。该设备主要应用于治疗银屑病、白癜风等皮肤疾病，一举打破了进口产品的垄断，上市后迅速赢得市场认可。

“行业再大，能成功的都是把‘一厘米宽’做成‘一公里深’。”这句话，道出了赵伟的经营哲学。在这一理念指导下，科诺医疗作出关键

突破：打破垄断，推动行业变革

2016年起，科诺医疗加速国际化布局。通过在莫斯科设立办事处、纽约设立分支机构，科诺医疗的全球化战略逐步落地。赵伟认为：“医疗器械是全球性行业，必须要有全球视野和布局。”

面对全球贸易环境变化，科诺医疗 2017 年通过控股一家美国企业，借助当地品牌和渠道拓展美洲市场的皮肤美容类产品；2018 年在新加坡设立分公司，辐射东南亚市场；2019 年布局半导体激光美容产品，实现了整合全球资源、拓

转型：从设备制造到打造行业生态

如今，科诺医疗已成为医疗器械细分领域的领军企业。但赵伟深知，仍需面对未来发展的挑战。伴随着科技进步和市场变化，企业需要持续创新、坚持科技领先，才能保持核心竞争力。

2024年，科诺医疗在南京设立子公司，重点突破智慧家庭医疗新产品的研发和销售。2025年初，科诺医疗的电商子公司也启动独立核算，除做好自有设备销售外，还计划引入其他优质医疗产品，做大做强电商渠道。

“新产品战略不但要保障一代产品量产上

未来：持续创新，行稳致远

“医疗器械行业技术更新快，市场竞争激烈，唯有持续创新、坚持技术领先，才能行稳致远。”面对未来的挑战，赵伟保持着清醒的认识。

他透露，科诺医疗将进一步优化业务流程，深化合规管理，加强战略规划与投资能力。在研发方面，将完善研发中心职能，加快转型升级，为企业注入持续创新的动力；在市场营销方面，将推进团队本地化建设，深耕品牌与细分市场，充分释放产品潜力。

国际化战略也有了新布局：计划在欧洲、澳洲设立合资企业，以本地资源应对逆全球化挑战。“通过本土化运营，我们能够更好地理解解当

场景仍感慨不已。正是这种信念，让他从创业之初就锚定“以科技领先，给生命承诺”的经营理念。

创业初期，科诺医疗主要从事医疗器械的组装和代理销售。

凭借勤奋和敏锐，赵伟在 1997 年赚到了一桶金。短暂的喜悦过后，他陷入更深层次的思考：“靠代理销售没有‘根’，今天你是总代理，明天可能被替代，命脉始终握在别人手里。”

医疗将妇科产品确定为重点发展方向。这一战略决策，展现了赵伟敏锐的市场洞察力。次年，更大的机遇来临——科诺医疗跻身联合国供应商名单，叩开了国际化大门。回忆起这段经历，赵伟说：“成为联合国供应商，不仅带来了订单，更重要的是让我们学会了如何与国际客户打交道，如何满足国际市场的标准和要求。”

2003年，医疗监护仪需求激增。科诺医疗凭

借积累的技术实力和渠道优势迅速响应市场，不仅拓展了客户群体，更积累了雄厚资金，为后续发展奠定了坚实基础。

2004年，科诺医疗正式迁入徐州经济技术开发区洞山路，拥有了属于自己的“科诺大厦”。这座 3.5 万平方米的现代化厂房，象征着科诺医疗彻底告别作坊式生产，完成向现代化企业的转型蜕变。

差异化治疗，308 紫外线光疗仪则专门用于银屑病、白癜风的精准治疗，开辟了全新的产品领域。

技术创新需要持续投入。赵伟介绍：“我们的研发团队经常为了一个技术参数反复试验，有时甚至要测试上千次。正是这份执着，让我们在光疗领域筑起了坚实的技术壁垒。”

830nm 的近红外激光在不同皮肤深度进行层析扫描，从而实现光学断层扫描。成像最小可达 0.5μm×0.5μm，分辨率为 1024×1024，所以连细胞膜都能清晰看到。”

这款融合自由悬停臂、360°成像头，涵盖数十项专利的产品，成功打破美国某龙头企业长达 20 年的技术垄断，实现该技术的国产化替代和产业化生产，填补国内行业空白，更推动了皮肤美容治疗价格大幅下降，惠及更多患者。

展全球市场的目标。

2025年2月，科诺医疗迎来高光时刻——自主研发的“在体反射式共聚焦显微镜（皮肤 CT）”获得国家药监局注册证，成为“国产首台（套）”设备。“皮肤 CT 的突破，是我们多年来以创新立足的成果，也是公司转型突破的重要起点。”赵伟表示。

与使用 X 射线束进行层析扫描不同，皮肤 CT 采用光学共聚焦原理，医学上称为“在体反射式共聚焦显微镜”。赵伟介绍说：“它是利用

市，还要兼顾二代产品研发迭代；存量产品更要突破传统思维定式，比如紫外线、光动力设备，我们正在预研第三代激光治疗仪。既要保障产业链供应链安全，更要打造‘研发—生产销售—服务’的完整行业生态。”赵伟介绍。

与此同时，科诺医疗的产品线也在不断拓展。今年以来，X 射线放射治疗系统、盆底康复设备、家用眼压计等新产品将陆续上市，预计新业务收入占比突破 20%；传统产品的升级换代也在同步推进。

地市场需求，提供更贴近用户的产品和服务。”赵伟说。

从百余平方米的民房起点，到 3.5 万平方米的集团大厦；从 20 人的销售团队，到 260 人的专业研发力量；从代理他人品牌，到产品进入 1600 家美国医院、服务全球 3600 家医疗机构——这些数字背后，是赵伟用 20 多年时间，在“一厘米宽”的赛道上凿出的“一公里深”的技术护城河，更书写了徐州民营企业从“跟跑”到“领跑”的创新篇章。

这份不安，促使他做出了一个重大决定：将公司从“销售驱动”转向“科技驱动”。

这个转变，在当时无异于一场“豪赌”——要把全部利润投入技术引进与研发。此后的 20 多年里，科诺医疗年均研发投入占营收比例始终保持在 10% 左右。“现在回头看，那不仅是一种经营策略的调整，更是对‘科技领先’初心的坚守。”赵伟说。

借积累的技术实力和渠道优势迅速响应市场，不仅拓展了客户群体，更积累了雄厚资金，为后续发展奠定了坚实基础。

2004年，科诺医疗正式迁入徐州经济技术开发区洞山路，拥有了属于自己的“科诺大厦”。这座 3.5 万平方米的现代化厂房，象征着科诺医疗彻底告别作坊式生产，完成向现代化企业的转型蜕变。

差异化治疗，308 紫外线光疗仪则专门用于银屑病、白癜风的精准治疗，开辟了全新的产品领域。

技术创新需要持续投入。赵伟介绍：“我们的研发团队经常为了一个技术参数反复试验，有时甚至要测试上千次。正是这份执着，让我们在光疗领域筑起了坚实的技术壁垒。”

830nm 的近红外激光在不同皮肤深度进行层析扫描，从而实现光学断层扫描。成像最小可达 0.5μm×0.5μm，分辨率为 1024×1024，所以连细胞膜都能清晰看到。”

这款融合自由悬停臂、360°成像头，涵盖数十项专利的产品，成功打破美国某龙头企业长达 20 年的技术垄断，实现该技术的国产化替代和产业化生产，填补国内行业空白，更推动了皮肤美容治疗价格大幅下降，惠及更多患者。



徐州市科诺医学仪器设备有限公司董事长赵伟。
受访者 供图

徐商档案

●姓名：赵伟
●出生年月：1971 年 3 月
●企业愿景：成为现代化、国际化、集团化的医疗器械行业领跑者
●经营理念：以科技领先，给生命承诺

●企业主要成就：研发生产超过 200 个产品型号，获得各类专利 200 余项、商标 20 项（含 8 项国际商标）、软件著作权 30 多项；产品交付全球 3600 家医疗机构，服务 300 万用户；进入 1600 家美国医院（覆盖美国 32 个州的知名医院），畅销欧洲、亚洲、南美等数十个国家和地区

人物短评

20 多年，足以让一粒种子长成参天大树，也让赵伟从一名创业青年，成长为全球皮肤 CT 领域的“破局者”。他的故事，是一场关于“专注”与“深耕”的生动诠释。

赵伟的创业之路始于黄山垵村一间百余平方米的民房，起步于医疗器械的代理销售。然而他很快意识到，“销售没有根”，唯有掌握核心技术，才能摆脱受制于人的命运。于是，他毅然转身，将企业从“销售驱动”转向“科技驱动”，并立下“研发投入不低于销售收入 10%”的铁规。这不仅是一种经营策略，更是一种对“科技领先”初心的坚守。

更难能可贵的是，赵伟在广阔医疗赛道中选择了“聚焦”。果断砍掉杂项业务，专注于光疗领域。从首台国产紫外线光疗仪，到打破美国 20 年垄断的皮肤 CT，科诺用十年如一日的“笨功夫”，在细分领域筑起了技术的护城河。这恰恰是许多企业难以跨越的战略定力考验。

赵伟的格局，不仅体现在技术攻坚上，更体现在产业担当上。他曾直言：“卖得好不算本事，把国外同行逼降价才算。”当科诺的皮肤 CT 横空出世，直接迫使国外同类设备降价 35%，这不仅是商业上的胜利，更是对中国制造业的最好证明——用创新打破垄断，最终惠及百姓。

面对全球疫情与贸易摩擦，他提前布局本土化战略，以“云出海”打破地域限制；面对数字浪潮，他又推动科诺从“设备商”向“大健康服务商”转型，布局 AI 诊断与云平台，让数据成为未来的引擎。四次关键转身，步步精准，展现出一位企业家对趋势的敏锐与前瞻。

行业再大，能成功的都是把“一厘米宽”做成“一公里深”。在赵伟身上，我们看到：真正强大的企业，不在于规模之大，而在于扎根之深；不在于速度之快，而在于方向之准。在这个崇尚速成的时代，那些愿意在一个领域深耕到底的人，终将凿穿岩石，见到光。

一厘米的宽度，一公里的深度

王正喜

徐商人物志

XUSHANG
RENWU ZHI

徐州市发改委
徐州市工信局
徐州市工商联
徐州报业传媒集团
·联合主办·



在科诺大厦的档案室内，一沓沓泛黄的火车票、机票被精心留存。每一张票根，都是徐州市科诺医学仪器设备有限公司（以下简称“科诺医疗”）董事长赵伟一次“走出去”学习、“带回来”突破的印记，更是他带领科诺医疗从徐州走向世界的见证。

20 多年前，25 岁的赵伟从一家医疗器械集团离职，在徐州黄山垵村租下一间百余平方米的民房，挂起“科诺”招牌，以组装和代理销售医疗器械起步，确立了“以科技领先，给生命承诺”的经营理念。

如今，他创立的科诺医疗已手握 200 多项专利，不仅打破了美国公司在皮肤 CT、浅层放疗领域长达 20 年的垄断，更让全国众多三甲医院用上了优质的“徐州制造”医疗器械。

徐商人物志

XUSHANG
RENWU ZHI

致敬民企先锋 共鉴徐州力量

3月11日，我市召开深入学习贯彻习近平总书记重要讲话精神、促进民营经济高质量发展座谈会，为徐州民营经济的未来发展指明了方向，注入了强大的信心与动力。

为进一步贯彻落实会议精神，徐州市发改委、徐州市工信局、徐州市工商联、徐州报业传媒集团联合推出《徐商人物志》专栏，聚焦徐州民营企业群体，讲述奋斗故事，展现时代风采。

《徐商人物志》不仅是对徐州民营企业家的深情礼赞，更是对徐州民营经济高质量发展的有力见证。让我们一同走进《徐商人物志》，聆听他们的故事，汲取他们的力量，共同见证徐州民营经济的繁荣与进步，为徐州的城市品牌塑造添砖加瓦。

徐州市发改委 徐州市工信局
徐州市工商联 徐州报业传媒集团 联合推出

书法题写：张东明