

Patrick Zimmermann (司马曼) 谈销售、信任与在上海的生活

Patrick Zimmermann (司马曼) 迈出了大胆的一步:他收拾行囊,与妻子一起离开德国,如今长期定居上海。作为康甫机械(上海)有限公司东亚区域销售总监,他负责中国、韩国、日本和台湾地区的市场业务。在本次采访中,他谈到了跨文化差异、充满活力的市场所带来的魅力,以及德国企业如何从中国高效的商业运作速度中汲取经验。

**司马曼先生,您目前在上海生活和工作。这是怎么实现的?
海外生活对您有哪些吸引力?**

我从小就对其他文化和工作方式充满兴趣。在完成精密机械师的职业培训后,我有意识地寻找能够让我“走向世界”的环境。最初是短期海外派遣,后来我担任了需要频繁出差的销售职位。当康甫公司迎来代际更替,且中国地区的销售职位出现空缺时,这便成了我职业生涯中顺理成章的下一步。

我于2021年加入Kampf GmbH,那时正值新冠疫情肆虐之际。当时,我常驻位于威尔的总部,在各个部门轮岗积累经验,随后于2022年4月被派往亚洲。从战略角度来看,上海是公司的理想据点:只需几个小时就能抵达该地区的大部分客户所在地,且不会面临严重的时差问题。

这确实是一个重大决定——不仅对您而言,对您的家人来说更是如此。您的太太来自韩国,她如何看待移居中国这件事?

起初,她确实有些紧张,因为尽管中国和韩国地理位置相近,两国文化却大不相同。但现在她在上海感觉非常自在,这一点对我来说也非常重要。这样的决定只有在双方都全力支持的情况下才能真正奏效,这一点不容小觑。



在最初的几个月里,有什么让您感到惊讶?

出乎我意料的是,找公寓竟然是最难的一环。整个流程、期望和要求都和德国完全不同。一开始我不得不调整自己的思维方式。积极的一面是,我对这里务实的态度和办事效率印象深刻。人们以非常注重解决方案的方式处理问题,明确以推进为目标——通常比我们在德国熟悉的工作环境要快得多。这确实有它独特的魅力。

“积极的一面是,我对这里务实的态度和办事效率印象深刻。人们以非常注重解决方案的方式处理问题,明确以推进为目标——通常比我们在德国熟悉的工作环境要快得多。这确实有它独特的魅力。”

Patrick Zimmermann (司马曼)

您是否也学过中文?这对您的日常生活有什么帮助?

刚开始时,我上了一门大约100小时的语言课程。说实话,这门语言对我来说并不容易,但现在我已经能更轻松地上与客户的对话了——这在处理数字、预约或价格谈判时尤其有帮助。

在上海的日常生活中,仅靠英语就能应付自如,而在职场中,英语往往是通用语言。不过,我的目标是继续提高自己的语言能力。



这些年来,您肯定已经注意到欧洲市场与亚洲市场之间的差异。亚洲市场是如何看待竞争的?在此方面,公司规模又起着怎样的作用?

康甫在中国享有极佳的声誉,而我们公司的规模无疑是一个优势:我们可以迅速调动众多专家和相关部门;我们的销售团队深度融入了设备配置流程;并且能够直接采纳市场反馈。

在某些客户眼中,我们是行业巨头;而在拥有数万名员工的跨国企业眼中,我们则是一家规模较小的机械制造商。但我们给人的印象是稳健且专业——这往往比单纯强调公司规模更为重要。

“在某些客户眼中,我们是行业巨头;而在拥有数万名员工的跨国企业眼中,我们只是一家规模较小的机械制造商。但我们给人的印象是稳健且专业——这往往比单纯强调公司的规模更为重要”

Patrick Zimmermann (司马曼)

您指出的这些差异非常有趣,而且最重要的是,它们具有重要意义。司马曼先生,您会如何描述商业领域的文化差异?要想在中国取得成功,需要了解哪些内容?

您需要学会“察言观色”。在这里,“是”并不一定意味着同意,而直接说“不”则很容易被视为失礼。人们表达意见时往往更委婉、更谨慎。商业关系通常是在共进晚餐的过程中建立起来的;信任和人际交往至关重要。即使某个项目最终未能成行,也要保持关系的畅通,因为下一个机会总会到来。这种态度我非常欣赏。

德国企业可以从中国的组织结构中学到什么?反过来,中国企业又能从德国学到什么?

在德国,我们非常注重流程。在着手之前,我们会进行大量调研。这种做法完全合理,特别是在质量和可靠性方面。在中国,产品往往能更快地推向市场,后续再进行调整。这两种方法各有优势。不过,理想的解决方案通常介于两者之间。

这正是混合团队的优势所在:它们融合了两者的精华。“德国制造”在涉及关键质量要求时,依然是一个强有力的卖点。我在每天与客户的互动中都能看到这一点。



在中国市场，哪些产品和应用尤其受欢迎？

德国品质依然是关键的卖点。我们看到，康甫在BOPP和BOPET包装薄膜的高性能应用领域表现尤为突出，目前该领域的生产线产出速度已高达700米/分钟。同样的情况也适用于高端应用——例如在拥有最高等级洁净室环境的光学级BOPET领域，以及厚度小于2微米的超薄薄膜领域（例如用于电池应用）。

在这些领域，来自技术上正在迎头赶上的本地供应商的竞争无疑是现实存在的。但康甫往往能够凭借技术和质量在此保持其地位。目前当地正出现一些非常有趣的动态，我们需要密切关注这些动态。

您如何评估中国市场的长期竞争格局？

本地供应商的专业水平和技术进步正在显著提升。在某些领域，中国竞争对手显然正在迎头赶上。我们绝不能——也不应该——低估这一点。与此同时，“德国制造”在满足严苛的质量标准方面依然具有重要意义。不过，我们绝不能因此而停滞不前。我们需要持续创新、更快的落地能力，并在用户友好性和功能方面进一步发展。在此方面，人工智能等议题也正发挥着越来越重要的作用。

“在德国，我们非常注重流程。在着手之前，我们会进行大量调研。这种做法完全合理，特别是在质量和可靠性方面。在中国，产品往往能更快地推向市场，后续再进行调整。这两种做法各有优势。不过，理想的解决方案通常介于两者之间。”

Patrick Zimmermann (司马曼)

最后，您有什么想对也在考虑出国积累经验年轻同事们说的？

我想鼓励大家勇敢迈出这一步。在海外工作能带来一种在本地市场绝对无法获得的视野。它会挑战你，让你更加灵活，更是一段终身难忘的经历。上海日新月异，我很高兴能置身于这一切之中。

司马曼先生，非常感谢您这次坦诚的交流，我们祝愿您在上海乃至更广阔的天地里继续取得成功！

