

## “舌尖上的科迪马”——未来全球园艺发展战略，亚太地区，重中之重！

李安在《饮食男女》中向大家表达了一个观念：生之大者在于日常。上一篇科迪马微信公众号推文中已经向大家郑重介绍了我们将从60年独特的园艺生涯经历中取其精华去其糟粕，开诚布公的给大家奉上一道“舌尖上的科迪马”，把我们60年经历的“独特秘方”公开公布公众于世，与中国的各位良师益友一起“切磋厨艺”。在此，我们再次感谢您一直对科迪马微信公众号的关注，也诚挚的邀请您如果喜欢我们的文章，请转发给您有需要了解荷兰精华园艺知识的朋友，希望我们一直携手共进，在中国这片肥沃美丽的土地上，共同开花结果！

上一篇文章，我们先给大家上了一盘“前菜”：科迪马总裁**马歇尔·科伦**一起聊了园艺行业的发展并且和大家分享了他个人对科迪马全球战略的经营管理理念（附上：[文章链接](#)）。

今天，我们带来了为不少中国客户、朋友更加熟悉的一个面庞：科迪马亚太区商务经理，耶尔马先生。

我们一起来听听他与科迪马的故事，更重要的是，我们来听听他这些年往返欧亚大陆之间，对亚太地区尤其是中国园艺行业的认知。

“科迪马历经在荷兰园艺行业历经**60年**，我们不但有专业的知识技术储备，更有不断与市场的发展相协调的调整与更新。科迪马的客户可以从我们过往的成功甚至试错经验中获益。正是因为有了这些丰富的经验，我们就可以在双方都受益的合作中分享这些知识，我们希望向我们的客户展示，科迪马专业并专注于精华园艺自定义解决方案，我们不断追求将**可持续发展的园艺与可盈利性的目标携手并进**，在提高作物产量和质量的同时减少自然资源的使用，保护地球环境。”

”

### 与科迪马的渊源与缘分从26岁即始

耶尔马先生在他26岁的时候便加入了科迪马公司，说来已经是小十年的事了，如同那些在科迪马已经工作了三十年甚至四十年的老员工一样，他也觉得时光如梭。都说只有做一份自己喜爱的工作才不会有度日如年的感觉，耶尔马先生说，在科迪马的这些年，简单来说就是：快乐。这份快乐来自于公司200多同事的超级友善又专业的相处，更来自于公司对于他及每一个员工的个人发展的重视与支持。在这里，他能有自我发展的空间，实现自己的雄心壮志，更有一份来自企业文化对家庭与个人生活的尊重，使他能够在工作与家庭生活中找到完美的平衡。



科迪马亚太区商务经理：耶尔马

正如同我们的景花园以自定义解决方案是包含水控系统、培育系统、环控系统、灯光与照明、IT与网络支持、工程与施工六大板块一样，我们的公司也是由这样不同的各个部门组合而成的，一如在玻璃温室中这些系统相互作用最终实现作物的质量与数量的双丰收一样，在我们的办公室，也正是来自世界各地不同区域、文化背景、教育背景的各位同事，开放、和谐的沟通环境下，才能共同完成的合作。自26岁加入科迪马以来，毕业于海牙大学[园艺零售管理专业](#)的他，享受这份愉快的工作环境，并且与科迪马一起成长，打造着属于自己理想的职业生涯。

### 责任与能力并肩齐驱：个人成长的空间，职业角色的变化

从最开始一个开着车穿越荷兰不同城镇的小销售一枚，耶尔马先生如今在科迪马已经历练成独挡一面的亚太区商务经理，如今拖着行李箱穿梭于世界各大机场已是他的家常便饭，尤其是往返于荷兰与亚太地区，从一个推销零件的销售变成科迪马精华园艺全方案的超级总顾问，在他的努力下，科迪马产品也慢慢在亚太地区遍地开花。

在他的领导和支持下，2019年科迪马终于在中国北京建立了办事处并且成立了本地团队，实现了真正意义上的本土化，改变了从前业务员飞机往返欧亚大陆做生意的模式，这种对本土的尊重和承诺，让科迪马中国的客户更加信心倍增，从此不管是从产品对接到后期的施工与售后服务，科迪马都为客户争取了时间，使得中国客户认识到科迪马公司的可靠性。



耶而马和科迪马中国商务经理罗正义（左）

### 亚太地区：面对差异与挑战，我们有备而来！

欧亚大陆之间不只几万公里的距离，差异最大的还是不同国家之间不同的文化，尤其体现在商业方面，不只是语言的不同，还有对人对事的处理习惯不同，这对于来自大洋彼岸的荷兰人是非常具有挑战性的。但是随着中国为首的亚太地区经济的飞速发展，这是一片充满潜力的生机勃勃之地。即使有再大的困难，耶尔马先生认为，也是需要克服的。

以他与中国的渊源为例，随着科迪马全球发展战略的制定，耶尔马先生自告奋勇最初来到中国的时候，这里的气候、地理、政治、人文等等各方面的巨大不同让他感到惊叹的同时又非常兴奋，尤其是中国经济的飞速发展让他刮目相看。这里的一切都和他的想象不一样！中国充满了机遇与挑战，他在过去近十年近百次的往返之后，变成了一个不折不扣的“中国迷”。中国幅员辽阔，耶尔马先生和他的中国团队不断深入到不同的地区，志在把科迪马的荷兰园艺种植技术带到中国，给中国的设施农业加油助力，尤其是与中国客户的深入合作，达到真正意义上的服务，而不是销售，帮助当地的客户一起把他们的园艺水平提高起来。荷兰科迪马紧随市场的变换，具有超高的自我调整性，60年一直走在创新与创造的前端，无论是在中国还是世界其他地区，科迪马项目一直倡导绿色生产，降低水等有限资源的使用，保护地球，保护环境，造福子孙后代。

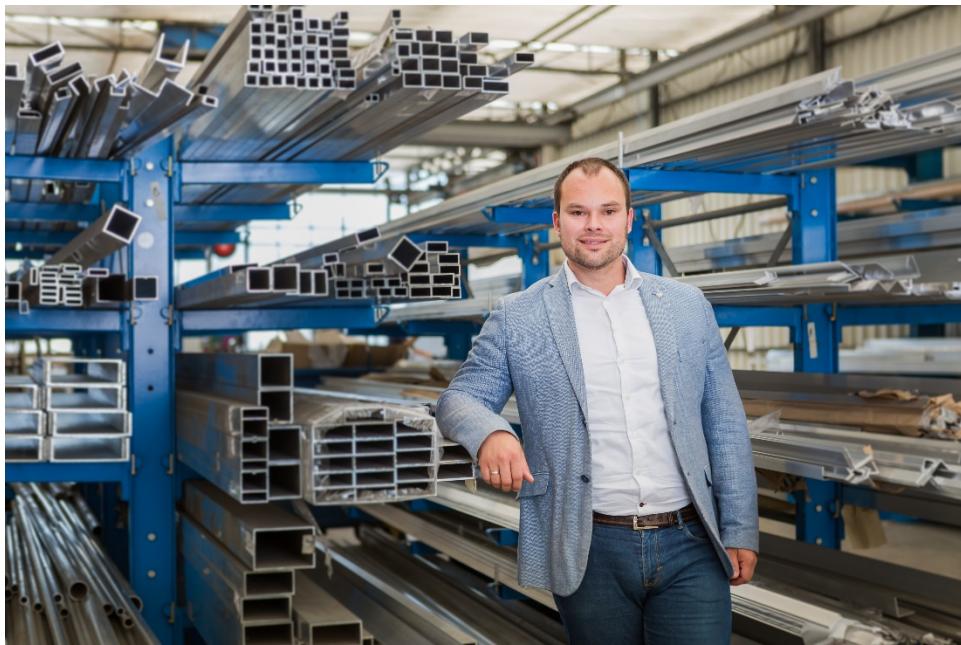
耶尔马先生说：“我们看到了中国经济飞速发展下带动的园艺行业的巨大潜力，尤其再加上中国政府对设施农业发展的支持，使得像科迪马这样的公司有机会参与其中。同时在全世界范围内，园艺市场发展迅速，各种资本的注入使得竞争也越来越激烈，我们需要集中精力应对这一切。”



### 中国市场：亚太地区的重中之重！

跨越山海，来到中国。面临着机遇与挑战，耶尔马认为像科迪马等这样的一些荷兰园艺公司，其实是拥有一些优势的，这基于荷兰园艺业100年前起从那以后它一直在不间断的发展，直到如今仍然如此。科迪马在这一领域已经活跃了60多年，因此我们在整合我们的基本园艺解决方案知识与技术方面积累了很多经验和知识。我们的客户可以从我们过去经历的试错中获益。有了这些经验，我们就可以在与中国客户的合作的过程中双方都受益，我们也愿意在合作中分享一些知识。我们希望向我们中国乃至全世界的客户展示，科迪马致力于可持续发展与提高作物产量质量并使种植者获得盈利两个目标携手并进，因此我们专注于定制精华园艺自定义解决方案，并且保护地球的有限资源，造福子孙后代。

但是于此同时，耶尔马先生表示：中国在物联网和移动技术方面的发展其实已经比我们荷兰人所知道的更为先进。移动通讯技术的在日常生活中也要比荷兰等荷兰国家要高得多，比如说在中国使用智能手机在线上订购食物、饮料等是非常普遍的事情，我认为同样的物流基础设施，例如当天送货，甚至在一小时内购买鲜花，在荷兰都显得非常复杂。当然，这种差异和认知的滞后，也影响了我们的中国客户对荷兰园艺技术的不同看法。此外，通过这些年的接触与了解，我相信中国人的思维方式更注重标准化和提升规模，有了这种心态，他们已经向世界证明中国能够高速发展。因此，我认为，在这里我们也可以向中国学习很多。



另外耶尔马先生非常享受与中国人的合作，尤其是这里的例如饮食与茶道等等传统文化让他流连忘返。跟荷兰人在办公桌上各自匆匆吃冷三明治作为午餐相比， he 觉得中国人更懂得劳逸结合，在工作的时候集中精力完成任务，工作结束后与同事伙伴一起吃饭饮茶，在他看来是非常惬意并非常令人享受的事情。他是如此热爱这片土地，由于疫情原因出差限制近半年他没能来中国团队一起工作，所有的一切都是在线上进行的，他幽默的说：“我真的想死中国了，迫不及待想要回来！”

更多信息：

更多信息：



公司：科迪马中国

电话：010-84418021

网址：<https://codema.nl/cn/>

