



金：请简单介绍一下匹林登在海外和中国的发展历程。

张：匹林登从马来西亚起步，在新加坡发展，已经走过10个年头。去年我们来到了中国上海。国内许多代理商只代理1、2个品牌的产品，通常要达到1个40尺货柜的数量才能从生产商那里拿到货源。而我们同时代理10几个品牌的产品，好处就在于当我们给次级代理商发货的时候，就可以把各种品牌、各种类型的产品混合搭配后集中在一个货柜中，这样他们就能有更多品种可以销售。目前我们刚刚来到中国，还在通过直销的方式开拓市场，希望不久以后能够找到代理商。

我想我们不仅是在销售地垫，更重要得是要把地垫的重要性和学问灌输给业主以及客户，他们就会知道为何要放置地垫，有些国家也包括我们中国，还没有完全了解地垫，我可以说有70%还不了解地垫的学问。不过没有关系，我们有这样的耐心慢慢地让他们了解到底垫的学问。服务、质量是匹林登的两大原则。

金：匹林登主要代理哪些品牌的产品？进口产品的价格会不会非常高？

张：目前我们主要经销的品牌包括美国的CROWN、MMI、Apache、日本的Lune以及马来西亚的Ecoloo。这些是我们销量较大的品牌，同时我们还经销其它许多品牌。在新加坡高级的双层旅游巴士都使用了我们的产品。上海有很多地方也用到了我们的地垫，如虹桥机场、人民广场等。

地垫的材料和地毯不同，通常更加耐用有更多预防功能。我们有些地垫含有银的成份，可以起到杀菌消毒作用，这样的功能可以保持10年。我们的地垫上还可以印刷各种标志，许多公司就可以在其铺设地垫上印上自己的公司名称或“欢迎光临”之类的字样。过去的技术要求地垫上

印刷至少需要3000片而现在我们50片能印，1片也能印。总之，我们有完整的产品线可以满足客户的各种需求。

当然，不同的环境，不同的材料，就会产生不同的价格，我们面对很多的呼声是抱怨我们的产品价格很高。这里我可以给你一个大概参考，本地塑胶地垫的价格在80-100元/m²，而我们的产品最高可以达到700元/m²，关键就在于低价的产品是不是也会起到应有的功能，同样是塑胶材质，100%塑胶和25%塑胶就大相径庭。25%塑胶在太阳下晒3天就会变色，而100%塑胶在2-3年内无论怎样曝晒都不会褪色，国内很多地垫生产企业都会在原料中加入硝酸钾，6个月或1年左右就会硬化，人流走动时就会断裂，而100%塑胶地垫则可以持续使用2-3年。另外，25%塑胶地垫如果在潮湿环境中2、3天不弄干的话就会发霉，而100%塑胶地垫既不会发霉，遇火也不会燃烧，当然，不同的材料就会有不同的价格。

金：您觉得在中国和海外的地垫市场有哪些不同？

张：我觉得中国和海外的终端用户对于地垫产品的认识有很大差距。目前国内用户还没有这样的意识，也就没有这样的需求，所以我们需要不断地把专业的地垫知识灌输给客户。

我们国内还没有这样一种意识，花多少钱用多少地垫，如果不用合适的地垫最终结果就是整个地面全部重新铺设，那样就是更大的花费了。西方国家40年前就开始使用各种类型的地垫了，人们意识到了地垫的重要

性，于是就有很多人在研究，也有很多厂家在生产。我们公司就专门从外国引进各类产品那是因为本地的厂家还没有足够的经验和水准来制造。或者说，即使有这样的经验和技术水平，国内的厂家也许要有一定数量的订单才愿意生产，但国内对高品质地垫的需求量却并不高。我曾经参观过几家本地制造企业，给他们看我的样品并且愿意支付5倍的价钱，有的厂家说没有先进的机器，有的虽然有先进的机器却没有相同的塑料。因此我们国家的地垫产品在质量、经验、科技、需求量等方面都落后于海外，我们只能从国外进口高质量地垫，加上原料，运费和汇率因素之后价格就比较高了。我们希望能够引进海外先进的经验和科技，让国人了解。客户是否购买我们的产品并不主要，关键是我们宣扬先进的地垫理念，任何对地垫产品感兴趣的人都可以打电话给我们或者来我们公司拜访，我们一定会与他分享我们的经验。

