



中国叉车租赁的 机会与挑战



中国叉车租赁产业的前景

- 叉车市场容量不断扩大
- 大批叉车租赁企业的建立
- 外部资本的进入
- 传统的销售模式期待创新
- 新兴市场拉动叉车租赁需求

中国叉车租赁市场分析



中国叉车租赁的提供方，有几种类型的租赁公司。

- 主机厂的租赁部门
- 内部成长的独立的叉车租赁公司
- 维修商代理商的租赁业务
- 大型外部租赁公司涉足叉车租赁业务的
- 物流基金和资本的进入叉车租赁

中国叉车租赁市场分析



- **业务模型：**

- 1：短租业务： 有较强的季节性差别。对短期租赁的需求较旺。
- 2：新叉车的长期租赁： 从项目开始阶段与租赁客户进行叉车租赁的一体化方案提供，购买新车租赁
- 3：厂家担保的融资租赁：
- 4：售后回租业务： 从财务角度和实际运作的便利性将现有的叉车转为租赁。

中国叉车租赁市场分析



市场越来越多的企业接受租赁的模式，

- 观念在变：专注核心业务，强调服务外包
- 观念在变：越来越多的企业懂得租赁的好处
- 需求在提升，供给也在提升，共同提升租赁的市场
- 企业发展的速度越来越快，经营的风险扩大，租赁可以规避风险。
- 懂租赁的市场人员在增加，可以推介租赁。

中国叉车租赁市场分析



- 中国2012年叉车销量24万台、保有量超过150万台以上
- 中国目前叉车业态：直接购买为主，租赁较少
- 租赁占比不足4%
- 中国目前大叉车租赁公司为叉车主机厂的新车租赁，独立的叉车租赁公司，更多是以个体户为主，100台以下居多

中国叉车租赁市场分析



叉车租赁行业的特性 (1)

- 金融特性

资金密集，重资产 需要不断的资金进入。

绝对利润率不高 需要低成本的资金

目前难获得金融支持，现金购车 规模小，无法跨过门槛

叉车租赁行业的特性 (2)

- 运营专业性

产品专业性强，行业限制

服务特性，技术性强

配件壁垒

上门服务

叉车租赁行业的特性 (3)

- 金融与运营的关联性

促进厂商销售

产业链内的合作，存量保证

专业化和金融对接，降低风险，金融创新

扩张的趋势（扩大资金投入，可以扩大规模）

中国叉车租赁市场分析



外来资金对叉车租赁的推动

- 1: 资金可以提供扩张的平台
 - 包括：同行整合，服务参股，实物参股，人才吸引
- 2: 资金可以规范运作：
 - 包括：财务规范，金融本质，渠道规范，风险控制
- 3: 资金可以规范市场：
 - 包括：市场效应，商业策略，资本支撑，退出机制。
 - 借助资金去复制市场和渠道。
 -

中国叉车租赁市场分析



外部资本关注,从链条上端传递到叉车行业



目前我的了解大致有接近10个亿的资金在筹划进入叉车租赁和叉车后市场的领域: 大型租赁公司, 物流产业基金, 风险投资

中国叉车租赁市场分析



- 叉车制造商与租赁商的竞合关系
 - 联合租赁United Rental 与Genie, JLG的合作模式
 - 租赁公司的资产管理和租赁营运能力是核心竞争力
 - 叉车制造企业由单纯的产品制造商向综合服务商转变的趋势。
 - 联盟: 叉车制造企业应该培养和扶持合格的叉车租赁商.
 - 市场维持低速增长下的制造商的商业模式突破
 - 叉车租赁可以把叉车销售,维修,配件,培训,保险,二手车等业务整合在一起,扩大效益.

中国叉车租赁市场分析



- 规范的叉车租赁市场对行业的影响

独立叉车租赁商：穷小子的创业之路
生存，夹缝竞争，

促成中国第十大叉车销售商：
二手进口叉车，年大致2000台左右。

二手叉车租赁独霸市场能支撑多久？

中国叉车租赁市场分析



- 市场需要怎样的叉车租赁公司？
 - 规范可靠的叉车租赁公司
 - 有实力跟上客户扩张的步伐
 - 标准化的租赁服务流程
 - 综合一体化的租赁服务提供商
 - 安全，个性化服务
 - 叉车新能源，新技术的推动者

中国叉车租赁市场分析



- 我的建议和看法:
- 1: 叉车租赁行业是一个有发展前景的行业, 值得去发展.
- 中国设备租赁行业的发展趋势非常好. 而且从飞机轮船等大型设备逐渐转入工厂设备. 从做大项目转入做专作细. 大的租赁公司, 大财团, 大资本都计划介入叉车租赁.
- 2: 叉车租赁必须与外来资金对接.
- 租赁必须是金融支持的, 任何企业都不可能有足够的财力和现金来持续的投入。而外来资本也开始关注.

中国叉车租赁市场分析



- 3: 如何扩大资金的杠杆来扩大投资的收益.
 - 必须用有限的自有资金来撬动资金杠杆.
- 4: 叉车租赁的重资产不应该是租赁公司的.应该剥离.
 - 如果把重资产的叉车作为核心,会拖累企业的发展.思考一下 如何把重资产做轻? 轻还是重?这是个问题.
- 5: 叉车租赁企业应该提升租赁服务的水平和优势
 - 叉车租赁企业的核心价值是客户管理和租赁设备管理的能力.

中国叉车租赁市场分析



- 6: 叉车租赁企业的价值:
 - 可扩张, 可复制 : 标准化运作, 网络建设, 花钱的能力,
 - 有壁垒 : 客户管理水平, 资产管理能力, 服务水准,
 - 可持续盈利 : 盈利能力, 资金筹划能力, 风险控制.

- 7: 叉车租赁企业应该联合起来. 市场足够容纳.
- 叉车租赁是一个Know-How 很强的一个行业, 因此并不是有钱就可以急剧无限扩张的, 必须与同行的联合和合作。不存在需要挤垮对手才能发展的状况。

中国叉车租赁市场分析



- 8: 叉车租赁市场兼并不可避免.
- 电商物流的快速发展，拉动物流装备业的发展，因此叉车租赁服务行业必须跟上发展节奏。特别是马云“菜鸟”网络的出现，必将拉动叉车等物流设备的发展.
- 9: 将来叉车租赁企业的发展方向：
 - 持续稳健经营，专注服务特定客户和区域，区域联合，出售兼并，国外租赁公司进入中国市场的兼并，大的融资租赁公司参与（有一定规模），基金投资（稳定的收益），物流产业的整合，上市。

中国叉车租赁市场分析



- 叉车租赁和服务商的现状：
 - 1： 单兵作战， 同行业缺乏联合。
 - 2： 同质化竞争， 放大的供过于求
 - 3： 生存成为主旋律， 业务不稳定
 - 4： 业务缠身， 深陷其中,无暇扩局。
 - 5： 缺乏系统管理,初级企业.
 - 6： 营销手段单一,死拼
 - 7： 外来资金,较难进入,支撑困难

共享的叉车管理平台系统



叉车车队和资产管理的平台建设

Forklift fleet & Asset management Platform



叉车车队和资产管理系统平台 Fleet and asset Management Platform

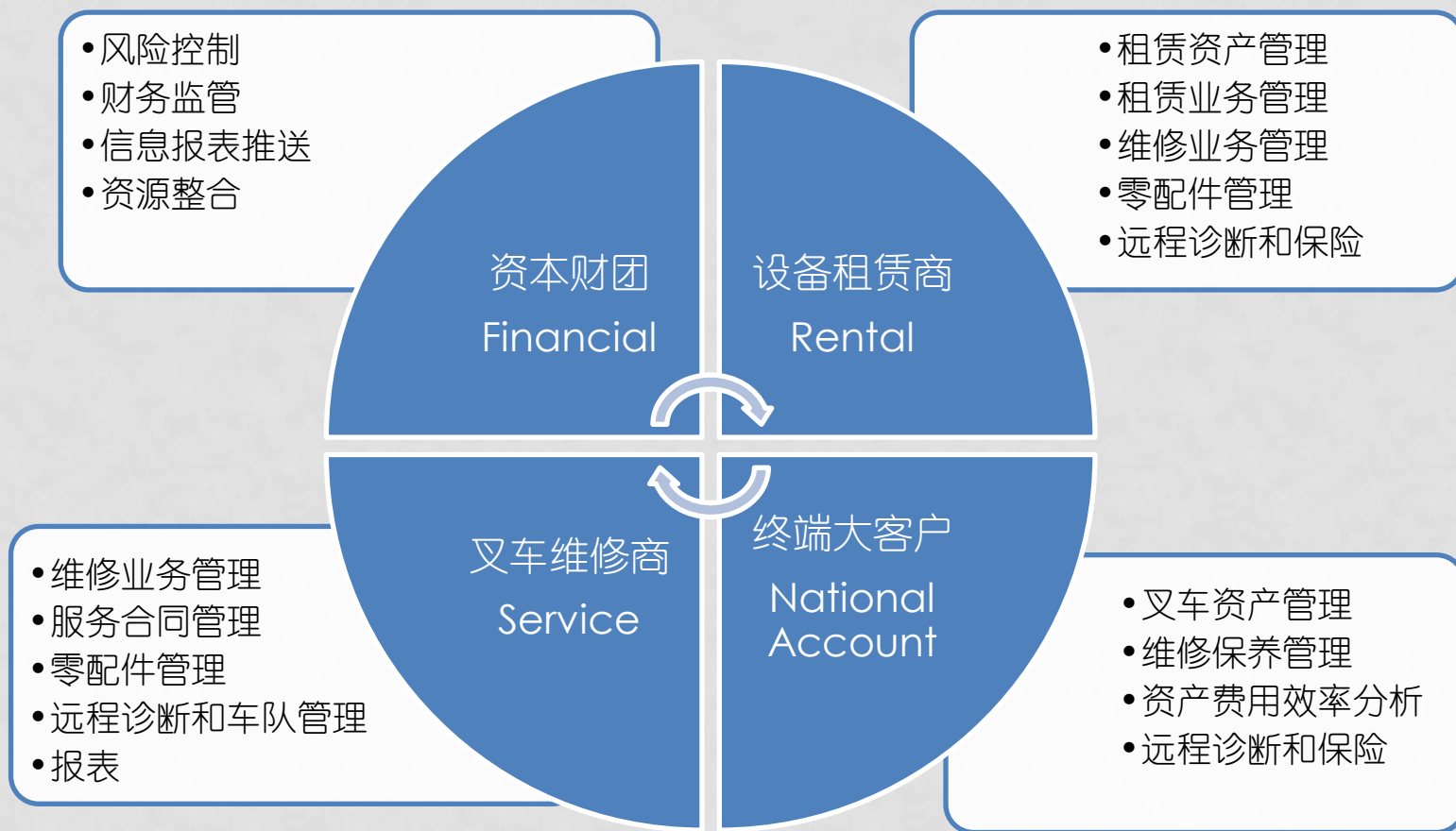


管理系统入口 Client Entrance

叉车车队和资产管理平台结构总图



共享平台的四大类用户 FOUR MAIN END-USERS



叉车EHS产品解决方案
Forklift EHS Product Solution



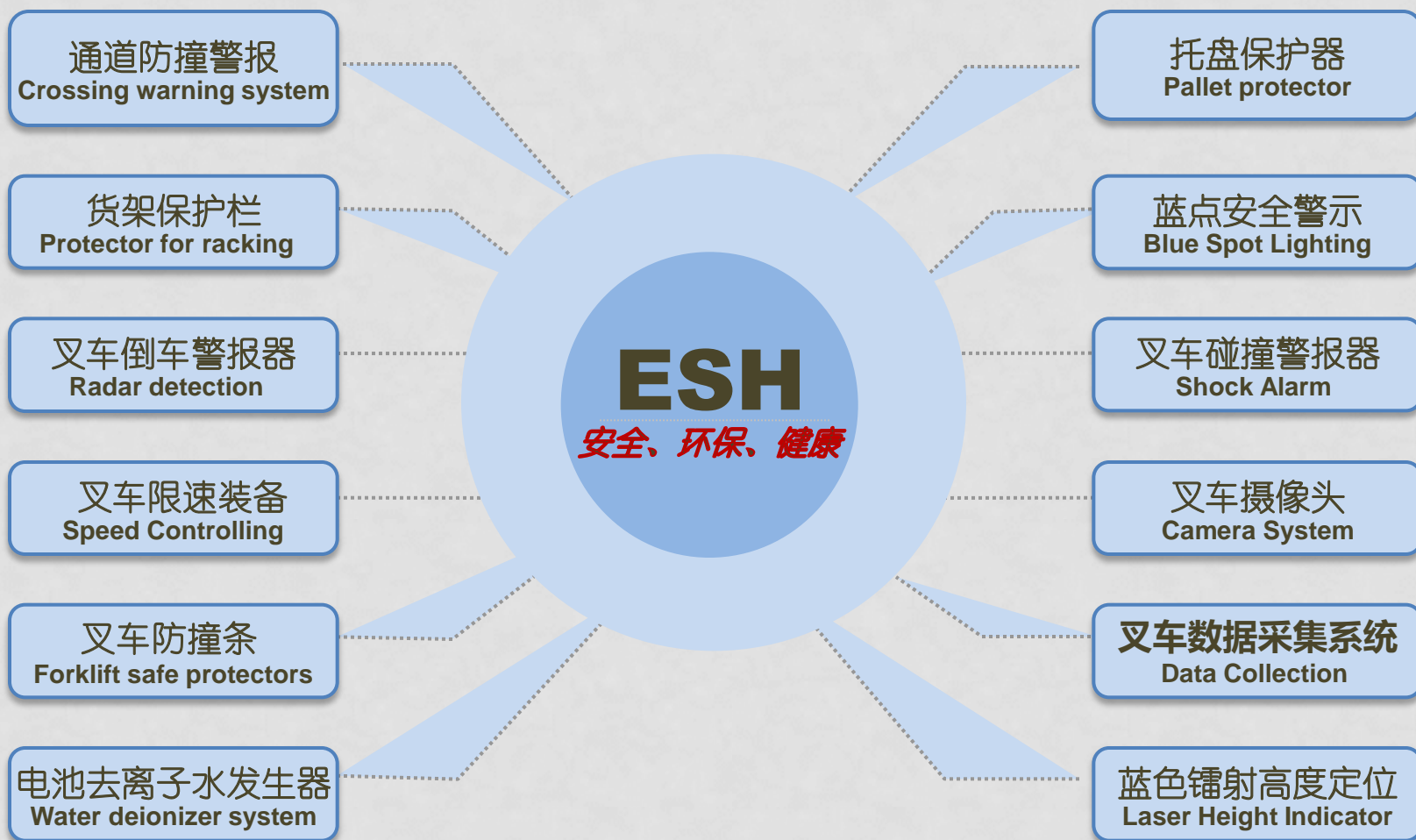
叉车健康环保安全产品解决方案

Health, Environment & Safety product solution for forklift



叉车EHS产品解决方案

Forklift EHS Product Solution



创建一个安全健康环保的叉车应用环境



欢迎大家加入：

刘世宏微信：13901770216

同时可加入：

《中国叉车租赁》微信群

《中国叉车代理商》微信群

