



## Направления деятельности/Activities

Аренда  
**Rental**

RENTAL  KOM

RENTAL  UNITS

RENTAL  FLEET

Продажа / Сервис  
**Sales/Service**

 **VOSTOK**  
технический  
центр восток

 **Ilexpress**  
[www.ilexpress.ru](http://www.ilexpress.ru)

Финансовые услуги  
**Financial Services**

 **IFBROK**

 **LeFINANC**

## Цель компании

Компания Rental Group была создана с целью эффективного управления венчурными проектами, развития новых направлений бизнесов, смежных с лизингом, расширения линейки продуктов и появления новых комплексных программ.

## Миссия

Предоставление качественных услуг, стимулирующих переоснащение и реновацию строительного и грузового парка техники в соответствии с современными рыночными требованиями, что повышает конкурентоспособность и безопасность.

## The company's goal

**The company Rental Group was established to effectively manage venture projects, new business development, related to leasing, expanding product lines and new integrated programs.**

## Mission

**Providing quality services that promote the upgrading and renovation of the building and truck fleet vehicles in accordance with current market requirements, increasing competitiveness and security**

## Аренда/Rental

С учетом мирового опыта рынок будет все больше склоняться к средне срочной и долгосрочной аренде. Фактически имея арендный и лизинговый бизнес можно обеспечить любую потребность клиента по сроку использования техники. Основной сложностью является низкая «универсальность» (необходима специализация на определенной группе техники).

В рамках стратегии предусматривается создание ряда специализированных компаний имеющих узкую специализацию. Для реализации проектов привлекаются партнеры /компетенты.

**Taking into account the world experience the market will be more inclined to medium term and long-term rental. In fact, with rental and leasing business can provide any customer need to use the term technology. The main difficulty is the low "universality" (requires specialization in a particular group of equipment).**

**The strategy provides for a number of specialized companies have a narrow specialization. To implement the projects involved partners / competent.**

## Арендные компании/Rental companies

### ▼ Rental Units



### ▼ Rentalkom



### ▼ Rental Tech



Арендное направление включает в себя: аренду автомобильный и гусеничных кранов, большой грузоподъемности и широкий спектр аренды землеройной техники. Специализация данных компаний – работа с крупными строительными организациями, предоставление прежде всего услуг механизации. Также рассматриваются ряд новых направлений.

Rental line includes: mobile and crawler cranes, heavy-duty vehicles and a wide range of earth moving equipment rental. Specialization of these companies - and work with large construction companies, providing services primarily to mechanization. It also discusses some new directions.

## Техника ведущих мировых производителей Vehicles manufactured

**LIEBHERR****VOLVO****KOMATSU****GROVE**

п/п	Наименование/Name	Кол-во, ед. Amount, units
I	Землеройная техника Construction equipment	42
II	Грузоподъемная техника Lifting equipment	15
III	Техника для перевозки сыпучих материалов Equipment for transportation of bulk materials	10
<b>Всего Total</b>		<b>67</b>

2012г. – расширение парка техники до 80 ед.

2012 г. - expansion of the park equipment to 80 units.

## Зона покрытия/Coverage area



- |   |                                |   |                      |
|---|--------------------------------|---|----------------------|
|  | Центральный дивизион           |  | Приволжский дивизион |
|  | Северо-Западный дивизион       |  | Уральский дивизион   |
|  | Южный дивизион                 |  | Сибирский дивизион   |
|  | Центральные филиалы дивизионов |   |                      |
|  | Филиалы дивизионов             |   |                      |
|  | Филиалы Rental Group           |   |                      |

Развитие аренды осуществляется из двух базовых городов Санкт-Петербург и Екатеринбург. В данных городах создана полная инфраструктура, остальные города покрываются через сеть Интерлизинга и выездного обслуживания. В ближайшее время будет создана собственная база в Москве.

Development of the rental is made from two base cities of St. Petersburg and Yekaterinburg. In these cities created a complete infrastructure, other cities are covered through a network Interleasing and catering service. In the near future will create a proper base in Moscow.

## Приоритетные задачи блока «АРЕНДА» в 2011г

### Priorities for the block "Rental" in 2011

- ❑ Выручка арендных компаний 750 млн. руб./Revenue rental companies 18 million euro.
- ❑ Участие в федеральных проектах/Participation in federal projects
- ❑ Развитие программ субаренды техники с зарубежными Партнерами/Development programs sublease technology with foreign partners
- ❑ Развитие филиальной сети (Москва, Краснодар)/The development of branch network (Moscow, Krasnodar)
- ❑ Разработка совместных программ между арендными Компаниями/The development of joint programs between the rental companies
- ❑ Разработка совместных программ с партнерами с целью оказания более полного пакета услуг/Develop collaborative programs with partners to provide more complete service
- ❑ Создание программы рассрочки с поставщиками – финансовый продукт/Creating a program installments with suppliers - a financial product

## Планирование состава арендного парка

Планируется исходя из:

- потребностей рынка в конкретном регионе
- простоты и универсальности в эксплуатации
- наличие сервисных центров на территории эксплуатации и склада запасных частей
- стоимости владения техникой (затраты на приобретение/проведение ТО/ремонт техники/продажа техники) исходя из планового срока эксплуатации

## Planning of the rental fleet

Planned with a view:

- market needs in a particular region
- simplicity and versatility in service
- availability of service centers in operation and spare parts warehouse
- technology cost of ownership (acquisition cost / performance of service / repair equipment / sale) on the basis of the planned service life

## Подбор персонала. Обучение и мотивация сотрудников.

Основной персонал в арендной компании, занимающейся сдачей техники в аренду, составляют операторы, либо сотрудники служб, контролирующих эксплуатацию (в случае «холодной» аренды).

Ключевые показатели деятельности персонала:

- совокупная оценка руководителя (лояльность клиентов, привлечение новых)
- выполнение прямых обязанностей (трудовая дисциплина, управляемость)
- документооборот (рапорта, бортовые журналы, акты)
- отношение к ресурсам компании (содержание техники в чистоте, наличие и содержание подотчетного инструмента)
- технология выполнения работ (нарушение технологии выполняемых работ)

## Recruitment. Education and motivation of staff.

Key personnel in the rental company engaged in the delivery of equipment for rent, are the operators or service personnel who control the operation (in case of “cold” rent).

Key performance indicators of the personal:

- cumulative assessment of the head (customer loyalty, attract new customers)
- meet the following duties (work discipline, control)
- document (report, flight logs, certificates)
- relation to company resources (equipment maintenance to keep clean, the existence and content of reporting tools)
- technology performance (lack of uncoordinated spans, impaired technology work performed)

## Транспортировка, ремонт и обслуживание техники

Транспортировка – важный вопрос, так как наиболее уязвим с точки зрения нарушений правил эксплуатации техники, возникновения ответственности перевозчика, необходимости страхования этой процедуры. Тем не менее приобретение собственного транспортного средства не всегда является экономически целесообразным и зависит от оборудования, сдаваемого в аренду.

Ремонт и обслуживание техники – по окончании гарантии становится конкурентной статьей с соотношением цена, скорость поставки и качество работ. Приоритет официальным дилерам при этом отдаётся далеко не всегда в силу их НЕГИБКОСТИ по срокам и ценам, да и качество работ не всегда на заявленном уровне.

## Transportation, repair and maintenance of machinery

Transportation - an important issue, as the most vulnerable in terms of violations of rules of operation of equipment of the carrier's liability insurance need this procedure. Nevertheless, the acquisition of own vehicle is not always economically feasible, depending on the equipment rental.

Repair and maintenance of equipment - at the end of the warranty becomes competitive with Article price ratio, speed of delivery and quality of work. Priority to authorized dealers at the same time given is not always due to their lack of flexibility on the timing and cost, and quality of work is not always on the declared level.

## Взаимодействие с другими участниками рынка

Для арендных компаний, входящих в нашу группу, важна загрузка собственного парка на уровне 100%, что фактически не представляется возможным без привлечения техники партнеров в нашем сегменте бизнеса. Это связано с простоями в связи с окончанием работ, перевозками техники, проведением ТО, ремонтами.... Тем не менее техника приобретена на заемные средства и платежи никто не отменял. Таким образом необходимо обеспечить загрузку парка на уровне 120%-130%.

Косвенные преимущества:

- понимание ситуации на рынке (активность рынка, спрос/предложение)
- удержание уровня цен, противодействие давлению со стороны заказчиков и снижение цен ниже уровня рентабельности
- выработка общих правил работы на рынке

## Interaction with other market participants

For rental companies in our group, its own fleet of critical load at 100%, which actually is not possible without the involvement of technology partners in our business segment. This is associated with delays in connection with the termination of works, transport equipment, repairs .... However appliances purchased with borrowed money and payments has not been canceled. Therefore, you must provide loading of the park at 120% -130%.

Indirect benefits:

- understanding of the situation on the market
- keeping the price level, resistance to pressure from customers and lower prices below the level of profitability
- elaboration of common rules in the market

## Особенности продвижения арендной компании

- по нашему мнению, если в компании больше 15-20 ед. техники, то проблема с продвижением решена сама собой! Как правило такие компании предоставляют полный перечень услуг: доставка/заправка топливом техники/оперативный ремонт на объекте. В связи с чем, крупные заказчики предпочитают работать с крупными парками.
- репутация компании – основной инструмент продвижения, т.к. лояльность клиентов зачастую имеет решающее значение
- широкий целевой сегмент (от нефте-газо-перекачивающих компаний до городских сетевиков), что в некоторой степени позволяет уйти от проблемы «сезонности».

## Features moving rental companies

- in our opinion, if the company has more 15-20 units. technology, the problem is solved with the promotion of itself! Typically, such companies provide a full range of services delivery / refueling equipment / operational maintenance on the site. In this connection, the large customers prefer to deal with large gardens.
- company's reputation - the main tool of promotion, because customer loyalty are often critical
- broad target market (from oil and gas companies to the city's pumping hitters), which to some extent can escape from the problem of "seasonality".

**Спасибо за внимание!**

**Thank you for your attention!**