



**头家加油站**

消费者通过Loco Wheelchair的网站，就能以每日10元或更低的价格租到轮椅。(Loco Wheelchair提供)

## 外公摔伤引发商机 经纪出租轮椅 两个月收回本

**杨浚鑫 报道**  
yeoch@sph.com.sg  
**刘庆成 摄影**

外公去年摔伤腿部，康复期间需以轮椅代步，股票经纪却发现租借轮椅不简单，有些业者只卖不租，有些则提供过多选择。

为此，他与好友合资3000元成立轮椅租借平台，只提供一款型号的轮椅，却在不到两个月内就回本。

这两名年轻头家是黄志伟（29岁）和张伟杰（28岁）。两人是大学同窗，毕业于新加坡管理大学（SMU）金融系，目前在不同公司担任股票经纪。

黄志伟表示，外公去年滑了一跤后跌伤腿部，需暂时以轮椅代步。他和张伟杰当时四处搜寻，却找不到既便宜又廉价的轮椅租借选择。

张伟杰说，一台轮椅要价三四百元，对于只有短期需求的病人来说不划算。尽管有些业者提供租借服务，但网站操作复杂、轮椅型号也过多，让人眼花缭乱。

其实，轮椅属于一种需求，采购轮椅的人一般希望能尽快拍板，而不是耗上三四天来挑选。

为此，两名头家在三个月前成立了轮椅租借平台Loco Wheelchair，除了简化租借程序，也只提供一种型号的轮椅，为消费者省去麻烦。

黄志伟透露，他们从两台轮椅起步，目前已增加到15台轮椅，并计划在年底扩展到50台。

创业初期，两人把轮椅存放在家，还自己搭德士送货，但后来发现这样的商业模式并不可行，不仅累人，而且德士费可观。

他们于是与物流公司合作，租下其仓库存放轮椅，并让物流公司负责送货。如此一来，两名头家收取轮椅的租借费用，物流公司则收取送货费用，互惠互利。

### 日租10元薄利多销

每台轮椅的每日租金仅10元，头家尽量提高轮椅租用率，以薄利多销。

张伟杰说，市场对轮椅租借服务存在强烈需求，不仅医院病患要用到，许多外籍人士拜访新加坡时，也须暂时租用轮椅。“例如，最近有一家旅行社，团友中有两名需以轮椅代步的旅客，因此向我们租用了轮椅。”

Loco Wheelchair目前已有约50名客户，其中就包括多家酒店和旅社。

一些民众俱乐部或福利组织，在安排年长人士参加一日游时，也会向Loco Wheelchair租用一天的轮椅。

黄志伟说，每台轮椅的每日租金仅10元，租借时间较长则更便宜，例如一个月租金是100元，平均约等于每天三元。“我们的策略是，尽量将所有轮椅不断借出，如此一来就能薄利多销。”

### 只为助人 不赚大钱

不以赚大钱为目标，两名头家希望通过轮椅租借服务，从事有意义的事业。

张伟杰举例，他曾为民间组织Happy People Helping People Foundation的活动提供轮椅，尽管对方坚持付租金，但他们免去了其他杂费。

他也坦言，尽管这项生意成本低、易回本，但实际盈利数字并不高，因此现阶段没想过要赚大钱，只希望尽其所能帮助别人。

黄志伟则表示，两人毫无科技经验，却自己设网站、进行宣传，因此这门生意就像是自己的“孩子”，最大满足感不来自金钱，而来自看着生意茁壮成长。