

Investing in Car Dealerships: Doing Your Homework

لكم العمل المنزلي : الاستثمار في السياره وكالات :

This article attempts to help give the investor a broader basis upon which to decide whether a dealership merits their time, money and attention. لتقرير ما اذا كان يستحق صفقة قتهم ، المال والاهتمام.

Interviewing Factories and Financial Institutions مقابلة المصانع والمؤسسات المالية

Lenders have an affirmative duty not to promiscuously disclose the financial condition of their debtors. المقرضون معتقداته الا باباحه كشف الوضع المالي للمدينين. In addition, most Sales and Service Agreements contain confidentiality agreements, with respect to the unauthorized disclosure of a dealer's business. بذلك ان معظم المبيعات والخدمة الاتفاقات السرية ، بالنسبة لهذا الكشف من اي عمل التاجر. Consequently, questions directed to factories and finance companies should be limited to pertinent, non-confidential questions. وثيقة غير سرية الاسءله.

The Buyer's Responsibilities المشتري المسؤوليات

230 Kan. 684, 640 P2d 1235 held that not only was a bank under no duty to disclose information to a borrower intending to purchase a dealership, but that the investor could not avoid responsibility of exercising reasonable diligence for his own protection. التطوير الذي لا يشكل اي بنك واجب الكشف عن المعلومات الى المقترض ينوي شراء صفقة ، إلا أن المستثمر لا يمكن تجنب مسؤولية ممارسة العناية المعقوله من اجل حمايته. See too: 387 NW2d 373 (Iowa) and 773 F2d 771 (7th Cir.) A buyer may not abandon all caution and responsibility for his own protection and unilaterally impose a fiduciary relationship on another without a conscious assumption of such duties by the one sought to be held liable as a fiduciary. (771) وضعت الخلية السابع). المشتري لا يجوز التخلي عن كل الحذر والمسؤولية من اجل حمايته واحد ، اي وكيل آخر على علاقة بدون وعي تولى هذه المهام التي من المطلوب ان يكون مسؤولا عن أي وكيل. 343d 2sw 724724 SW2d 343

Courts have even held that a seller's accountants upon discovery its client's financial statements were misleading at the time they were given out, had no duty to correct them, even though they were included in a prospectus. التي أعطيت ، لم الواجب تصحيحها ، حتى لو وردت في الدليل. See: 513 FSupp 608 N.D. Ga. انظر : 608 513 فسوب d.n. العناوين

The Physical Inspection of the Dealership التفتيش المادي للصفقة

Due diligence requires more from a physical inspection of the dealership then searching for defects in the facility, or potential EPA or OSHA problems. من اي تفتيش في

A skilled advisor can surmise how well a potential seller is operating by a visit to the facility. Such things as whether the sales people are energetic, or lethargic; the amount of time it takes sales personnel to greet customers; whether the store is clean and well maintained; whether awards plaques are kept up to date, all indicate the financial condition of the dealership. كان المخزن والنظيفة والمحافظة. الجوائز سواء اللوحات مواكبهم للجميع بيان الوضع المالي للصفحة.

Public Information

Data can be obtained from public information to determine not only the financial strength of the dealership, but it can also suggest how to structure an offer more attractable to a seller. الحصول عليها من الاعلام الى تحديد ليس فقط القوة المالية للصفحة ، ولكن كيف يمكن ان تشير ايضا الى الهيكل عرضا اكثر منجذب الى البائع. Sometimes a seller will accept less money because of the manner in which the offer was structured. Determine what a seller needs, then find a way to enable him or her to get it. عليه.

UCC-1, title and mechanic's lien searches all supply information without having to seek permission to obtain credit reports and without violating contractual relationships with Ucc lenders. العنوان والميكانيكيه لايين تفتيش كل عرض المعلومات دون الحصول على ترخيص للحصول على الائتمان التقارير ودون انتهاك علاقات تعاقدية مع المقرضين.

The Fallibility of Dealership Financial Statements

Dealers are required to file financial statements each month. These statements, however, should not be materially relied upon in making projections. لا ينبغي ان يكون ماديا في جعل الاعتماد على التقديرات.

A profitable parts department and a losing service department may mean the service department is doing poorly, or that a strong parts manager is intimidating the service manager into paying too much for the part. مدير الدائرة مدير الوعيد الى دفع الكثير ل.

Industry Guides are available for each area of a dealership's operations. من اي صفقة للعمليات. Guides, however, are good servants but bad masters. هي خادم جيد لكنها سيء. They are prepared by many different groups, using a variety of sources. المختلفة باستخدام مصادر مختلفة: A prospective purchaser should: أي ان المشتري المحتمل :

(1) Compare the selling dealer's actual performance figures, to the guides and obtain explanations for any variances; and لاية خلافات.

(2) Prepare a pro forma statement, based upon expected sales and forecast gross profits and expenses, based upon personal experience, rather than the selling dealer's experience.

شكالية ، على اساس المبيعات المتوقعة والارباح المتوقعة واجمالي النفقات بناء على تجربة شخصية ، بدلا من بيع التاجر للتجربة.

(3) Recognize inconsistencies and irregularities in the statements, and pursue a more thorough investigation of those items. (3) بأن عدم وجود مخالفات في البيانات ومتابعة تحقيق اشمل من تلك البنود.

Financial statements do not provide answers about a dealership; they present a method to formulate intelligent questions in order to pursue answers. وهذه طريقة وضع الاسءله ذكي لمتابعة الاجابات.

Keys to Analyzing Dealership Financial Statements مفاتيح تحليل البيانات المالية تاجر

Basic "flags" when analyzing dealership financial statements: see our website: <http://www.automotiveadvisors.com> for a checklist of some basic flags. تحليل البيانات المالية : انظر موقعنا على الشبكة : <http://www.automotiveadvisors.com> قائمة مرجعية اساسية للاعلام.

Consistency should exist from month to month in each individual account. ان هناك اتساق من شهر الى شهر في كل تقرير. All inventory and expense accounts should be compared. كل المخزون والنفقات مقارنة الحسابات. Note and receive an explanation with respect to major fluctuations. ملاحظه وتلقى توضيحات بشأن التقلبات الكبرى.

Buying Without Relying بدون الاعتماد

One buys a dealership without relying solely upon a seller's financial statements in the same way in which a manufacturer opens a new point. واحد يشتري أي صفقة دون الاعتماد على بائع في البيانات المالية بنفس الطريقة التي الصانع يفتح نقطة جديدة. Major differences in these approaches generally inure to the buyer's benefit. هذه النهج عادة تعود الى المشتري فائدة. For example, when opening a brand new store, there will be no existing wholesale parts business, retail sales base; yellow page advertising; or vehicles lined up for service the day after the escrow closes. عند فتح متجر جديد ، لن يكون هناك اجزاء الجملة الموجودة التجارة البيع القاعده. الأصفر صفحة الاعلان. او المركبات اصطف لخدمة اليوم بعد اغلاق حساب.

Buying an existing business, on the other hand, provides all that, as well as "historical" versus "projected" data to use with forecasts. فشرء الاعمال القائمة ، ومن ناحية اخرى على كل ذلك ، فضلا عن "تاريخية" مقابل "المتوقعة" بيانات للاستخدام مع التوقعات.

In addition to reviewing financial statement, three additional questions should be answered before making projections for a new dealership: قبل تقديم تقديرات جديدة للتاجر :

(a) the current retail sales volume; (أ) حجم مبيعات التجزءه الحالية.

(b) the planning potential, at closing; and (ب) التخطيط ، في امكانيه اغلاق. و

(c) the new rent factor. (ج) الاجارات الجديد عامل.

With those three figures, one may guesstimate the dealership's earnings under proper management; and, he answers to those questions may be obtained from the factory and a reading of the lease. مع ثلاثة أرقام يمكن غيستيماتي في اطار صفقة للدخل الملائم ؛ و الاجابات على هذه الاسئلة يمكن الحصول عليها من المصنع وقراءة عقد الايجار.

Officer, Director and Shareholder Approval مدير مسؤول وموافقة حملة الاسهم

Most dealerships are incorporated, or LLCs, and a check with the Secretary of State or Corporations Commissioner will reveal the shareholders, directors and officers of the corporation, and the members of an LLC. وشيك مع وزير الخارجية أو الشركات المفوض ستكشف المساهمين مدراء ومسؤولي الشركة واطراف من المفوض المعنى بترخيص المشروبات الكحولية. A check of local records will generally reveal a d.b.a., or general partnership, whether or not a partnership agreement or stock has been pledged or encumbered and, if so, to whom. من السجلات المحلية عموما عن اي a.b.d. او الشراكة العامة ، اذا كان اتفاق الشركاء الاسهم او تم التعهد او الموجودات ، وإذا كان الأمر كذلك ، إلى أي جهة.

Information, regarding shareholders and officers should be acquired from sources in addition to the factory, as the factory may not have all the information needed to assure the buyer he or she is actually negotiating with the person who possesses the authority to make a contract. الأسهم وضباط ينبغي الحصول عليها من مصادر بالاضافة الى مصنع فالمصنع قد لا تكون كل المعلومات المطلوبة لاعطاء المشتري كونه فعلا التفاوض مع الشخص الذي يملك سلطة اتخاذ اي عقد. Dealers sometimes have silent partners, or sell an interest in the business without informing the factory. مصلحة في التجارة دون ابلاغ المصنع. In either instance, a potential purchaser could be misled into negotiating with the wrong party. يمكن ان تضلل المشتري الى التفاوض مع الطرف الخطأ.

You need that information to be sure you are negotiating with the right party. المعلومات التي انت متأكد ان التفاوض مع الحق. In 796 F2d 345 (10th Cir), Michael Gage, president of Michael Gage Chevrolet, signed a "Memorandum of Agreement" to sell his store. (العاشرة وضعت الخلية) وميكايل مقياس رئيس مقياس مايكل الشفروليه ، وقعت "مذكرة تفاهم" لبيع ما لديه من مخزون. He had no approval from either the Board of Directors, or the shareholders of the corporation. أي موافقة من مجلس الادارة او مساهمين في الشركة. Subsequently, the Board and the shareholders rejected Gage's agreement and entered into and approved a Buy-Sell Agreement, with another party that was consummated. ومع رفض المساهمين مقياس للدخول الى اتفاق على شراء وبيع الاتفاق مع طرف آخر وتمت.

Gage sued the Board and the shareholders. The state court dismissed and Gage re-filed in federal court. The federal court held that when Gage (the dealer) signed a "Memorandum of Agreement" to sell, he had no approval from either the Board or the shareholders and "without such authority (he) could not validly contract to sell the corporation's assets." الاتفاق "بيع ليس لديه أي موافقة من المجلس او من المساهمين و"بدون هذه السلطة هو) ليس صحيحا ان عقد بيع الشركة للاصول".

Be aware too: states vary with respect to the number of shareholder votes required. تختلف الدول فيما يتعلق بعدد الاصوات المطلوبة من المساهمين. Some require 100%, some a two-thirds vote and some a simple majority. أي نحو ثلثي وبعض بالاغلبية البسيطة.

Attempt to determine the other party's advisors and whether they possess talent; are knowledgeable with respect to the automobile business; and their reputations for veracity and keeping their word. لا علم بالنسبة لسيارة تجارية. وسمعتهم
للصحة وبعودهم. After an investigation is completed, a decision should be made whether or not to proceed. Some purchases are better avoided, regardless of the attraction. اي قرار بشأن ما اذا كان ينبغي المضي قدما ام لا. بصرف النظر عن الجاذبية.

أسئلة حول التجارة Questions to Ask about the Business

لماذا فشل صفقة او خلافه؟
Why did the Dealership Fail or Succeed?

As in "Valuation of Dealerships" (a topic for another article), the critical question is not whether selling dealership's financial statements reflect a profit or a loss, but rather why? وكالات" موضوعا لمقال آخر) والسؤال الحاسم هو ما اذا كان ليس صفقة بيع وتظهر البيانات المالية للربح أو الخسارة ولكن لماذا؟

The fact a financial statement shows a large net operating profit and a large number of vehicles sold is not enough answer to answer why it is profitable. من السيارات المباعه ليس كافيا للرد على الاجابه لماذا يكون مربحا. See our website (automotiveadvisors.com) The for a checklist of questions. questions must be answered before projecting whether new management will make a profit and before deciding upon a reasonable offer for the dealership. الجديدة سوف تحقق ارباحا وقبل البت في اي عرض معقول للتاجر.

Actual Sales vs. Planning Potential المبيعات الفعلية مقابل امكانيه التخطيط

Planning potential is important for several reasons, such as vehicle allotment, build-out allotments, capitalization requirements and reasonable expectations. مثل تخصيص سيارة وبناء المخصصات الى متطلبات رأس المال ، والتوقعات المعقوله. A low planning potential and high volume sales may mean the working capital requirements are unrealistic. وارتفاع حجم المبيعات قد يعني رأس المال متطلبات غير واقعيه. It is almost impossible to be profitable when a dealership is capitalized too high, or too low. او منخفضه.

When questioning the factory about planning potential, not only inquire as to the number, but also as to the manner in which the planning was derived, the date it was determined, when it is expected to be updated, whether it reflects actual sales in the market area and if not, why not. سألت عن امكانيه تخطيط المصنع ، لا يسألون عن عدد ، ولكن أيضا فيما يتعلق بالطريقة التي التخطيط المستمده التاريخ تقرر ، حيث يتوقع ان تكون اخر ، اذا كان يعبر عن المبيعات الفعلية في السوق واذا لم يكن لماذا لا؟

Area of Sales and Service Responsibility مجال المبيعات والخدمة مسئولية

The dealership's area of geographic sales and service responsibility is important both with respect to surrounding dealers, and with respect to whether or not the factory intends to close an open store, or open a new store. Past service and sales numbers will be of less value to future projections if the factory intends to add or delete points.

Inquire of the factory, as to what the planning potential requirements would be, taking into consideration the newly closed or opened point. حديثًا مغلقة او تحت النقطة.

Significant Document Checklist هام الوثيقة المرجعيه

Although some of the following items are more important when dealing with a stock sale, versus an assets sale, visit our website (automotiveadvisors.com) for a list of documents the prospective purchaser should have his or her advisors collect. الاسهم مقابل بيع الاصول بيع بزياره موقعنا على الانترنت (com.automotiveadvisors) قائمة الوثائق المشتري المرتقب ان يكون له او تجمع المستشارين.

In addition, the advisors should be certain to verify addresses on insurance policies, as we have encountered instances where the address being insured was not the address where the dealership was located. المؤمن لا يكون العنوان هو في الواقع صفقة.

Finally, the appropriate advisors should have an understanding of past, pending and potential litigation, DMV, factory and finance company problems, along with any settlements, payment of sales taxes and whether or not favorable state unemployment insurance rates may be transferred. التمويل مشاكل مع اي مستوطنات دفع ضريبة المبيعات واذا كانت حالة البطاله مناسب اقساط التأمين يمكن نقلها.

John Pico holds a Doctorate of Jurisprudence, is a vice president of Automotive Advisors of America, Inc. and in the last 33 years has completed over 1,000 dealership transactions.

In addition to lecturing about buying and selling automobile dealerships, Mr. Pico has published two books and numerous articles on the subject. For more tips, sources and a list of references and experience, go to <http://www.automotiveadvisors.com/> وقائمة بالمراجع وخبرة الذهاب الى <http://com.automotiveadvisors.www://:http>

© بتسجيل السيارات الامريكية المحدوده © Automotive Advisors of America, Inc.

The one place to go for advice when investing in an automobile dealership is Automotive Advisors of America, Inc. من مكان الى البحث عن المشوره عند الاستثمار في السياره هو تاجر السيارات الامريكية المستشارون المحدوده