

Investierung in den AutoDealerships: Tun deiner Heimarbeit

Dieser Artikel versucht zu helfen, dem Investor eine ausgedehntere Grundlage zu geben, nach der entscheiden, ob ein Dealership ihre Zeit, Geld und Aufmerksamkeit verdient.

Interviewende Fabriken und Geldinstitute

Lenders haben eine bestätigende Aufgabe, zum des finanziellen Zustandes ihrer Schuldner nicht bunt durcheinander freizugeben. Zusätzlich enthalten die meisten Verkäufe und die Dienstleistungsverträge Vertrauensabkommen, in Bezug auf die nicht autorisierte Freigabe des Geschäfts eines Händlers. Infolgedessen sollten die Fragen, die auf Fabriken verwiesen werden und die Finanzierungsgesellschaften auf die passenden, nicht-vertraulichen Fragen begrenzt werden.

Die Verantwortlichkeiten des Kunden

230 Kan. 684, 640 P2d 1235 hielten, das nicht nur eine Bank unter keiner Aufgabe waren, zum von Informationen zu einem Geldnehmer freizugeben, der beabsichtigt, einen Dealership zu kaufen, aber der der Investor nicht Verantwortlichkeit der Ausübung der angemessenen Gewissenhaftigkeit für seinen eigenen Schutz vermeiden könnte. Auch sehen: 387 NW2d 373 (Iowa) und 773 F2d 771 (7. Cir.) A kann Kunde möglicherweise nicht alle Vorsicht und Verantwortlichkeit für seinen eigenen Schutz verlassen und ein anvertrautes Verhältnis anderen ohne eine bewußte Annahme solcher Aufgaben durch die einseitig auferlegen, die gesucht wird, verantwortlich gehalten zu werden als Treuhänder. 724 SW2d 343

Gerichte haben sogar gehalten, daß die Buchhalter eines Verkäufers nach Entdeckung Finanzberichte seines Klienten zu der Zeit sie wurden gegeben heraus, hatten keine Aufgabe irreführend waren, zum sie zu beheben, obwohl sie in einem Prospekt eingeschlossen waren. Sehen: 513 FSupp 608 N.D. Ga.

Die körperliche Kontrolle des Dealership

Gebührende Sorgfalt erfordert mehr von einer körperlichen Kontrolle des Dealership, der dann nach Defekten im Service sucht, oder Potential EPA oder OSHA Probleme. Ein erfahrener Berater kann vermuten, wie gut ein möglicher Verkäufer durch einen Besuch zum Service funktioniert. Solche Sachen wie, ob die Verkäufe Leute energisch sind oder lethargic; die Zeitmenge nimmt er Vertriebspersonale, um Kunden zu grüßen; ob der Speicher sauber und gut beibehalten ist; ob Preisplaketten aktuell gehalten werden, zeigen alle den finanziellen Zustand des Dealership an.

Allgemeine Informationen

Daten können von den allgemeinen Informationen erhalten werden, um nicht nur die finanzielle Stärke des Dealership festzustellen, aber sie kann auch vorschlagen, wie man ein Angebot strukturiert, das zu einem Verkäufer attractable ist. Manchmal nimmt ein Verkäufer

weniger Geld wegen der Weise an, in der das Angebot strukturiert wurde. Was feststellen ein Verkäufer benötigt, eine Weise dann finden, ihm zu ermöglichen, sie zu erhalten.

UCC-1, Titel und Pfandrecht des Mechanikers sucht alle Versorgungsmaterial-Informationen, ohne zu müssen, Erlaubnis zu suchen, Kreditauskünfte zu erhalten und ohne Vertragsverhältnisse zu den kreditgebenden Stellen zu verletzen.

Das Fallibility der Dealership-Finanzberichte

Händler werden angefordert, Finanzberichte jeden Monat einzuordnen. Diese Aussagen sollten nicht jedoch materiell auf gebaut werden, wenn man Projektionen bildet.

Eine rentable Teilabteilung und eine Schlusse Service-Abteilung können bedeuten, daß die Service-Abteilung schlecht tut oder daß ein starker Teilmanager den Kundendienstdirektor in das Zahlen zu viel für das Fach einschüchtert.

Industrie-Führer sind für jeden Bereich der Betriebe eines Dealerships vorhanden. Führer sind jedoch gute Bedienstete aber schlechte Meister. Sie werden von vielen unterschiedlichen Gruppen mit einer Vielzahl von Quellen vorbereitet. Ein zukünftiger Käufer sollte:

- (1) vergleichen die verkaufenden Abbildungen Ist-Leistung des Händlers, mit den Führern und erreichen Erklärungen für alle mögliche Abweichungen; und
- (2) bereiten eine pro formaaussage vor, gegründet nach erwarteten Verkäufen und Bruttogewinne und die Unkosten zu prognostizieren, gegründet nach persönlicher Erfahrung, anstatt die verkaufenden Erfahrung des Händlers.
- (3) erkennen Unbeständigkeiten und Unregelmäßigkeiten in den Aussagen und üben eine vollständigere Untersuchung jener Einzelteile aus.

Finanzberichte liefern nicht Antworten über einen Dealership; sie stellen eine Methode dar, um intelligente Fragen zu formulieren, um Antworten auszuüben.

Schlüssel zum Analysieren von Dealership-Finanzberichten

Grundlegende „Markierungsfahren“, wenn Finanzberichte des Dealership analysiert werden: unsere Web site sehen: <http://www.automotiveadvisors.com> für eine Checkliste einiger grundlegender Markierungsfahren.

Übereinstimmung sollte von der Monatszeitschrift in jedem einzelnen Konto bestehen. Aller Warenbestand und Auslagenrechnungen sollten verglichen werden. Eine Erklärung in Bezug auf Hauptfluktuationen merken und empfangen.

Kaufen, ohne zu bauen

Man kauft einen Dealership, ohne auf die Finanzberichte eines Verkäufers in der gleichen Weise nur zu bauen, in der ein Hersteller einen neuen Punkt öffnet. Hauptunterschiede bezüglich diese Annäherungen im Allgemeinen des inure zum Nutzen des Kunden. Z.B. wenn man einen nagelneuen Speicher, ist kein bestehendes Großverkaufteilgeschäft öffnet,

Einzelverkaufunterseite; Branchenverzeichnisannoncieren; oder Träger richteten für Service der Tag aus, nachdem die Übertragungsurkunde schließt.

Das Kaufen eines vorhandenen Geschäfts setzt einerseits alles das voraus, sowie „historisch“ gegen „projizierte“ Daten, um mit Prognosen zu verwenden.

Zusätzlich zum Wiederholen von Finanzberichten, sollten drei zusätzliche Fragen beantwortet werden, bevor man Projektionen für einen neuen Dealership bildet:

- (a) das gegenwärtige Einzelverkaufvolumen;
- (b) das Planung Potential, am Schließen; und
- (c) der neue Mietfaktor.

Mit jenen drei Abbildungen kann eine guesstimate das Einkommen des Dealerships unter korrektem Management; und, er antwortet auf jene Fragen kann von der Fabrik und von einem Messwert der Miete erreicht werden.

Offizier-, Direktor und Aktionär-Zustimmung

Die meisten Dealerships werden oder LLCs enthalten, und eine Überprüfung mit dem Staatssekretär oder Korporationen Beauftragten deckt die Aktionäre, die Direktoren und die Offiziere der Korporation und der Mitglieder eines LLC auf. Eine Überprüfung der lokalen Aufzeichnungen deckt im Allgemeinen ein d.b.a. oder allgemeine Teilhaberschaft auf, ob oder nicht eine Teilhaberschaft Vereinbarung oder ein Vorrat versprochen worden oder belastet worden und ist, wenn so, zu das.

Die Informationen, betreffend Aktionäre und Offiziere sollten von den Quellen zusätzlich zur Fabrik erworben werden, da die Fabrik möglicherweise nicht alle Informationen haben kann, die benötigt werden, um dem Kunden zu versichern er, oder sie wirklich mit der Person vermittelt, die die Berechtigung besitzt, um einen Vertrag zu bilden. Händler haben manchmal leise Partner, oder ein Interesse am Geschäft verkaufen, ohne die Fabrik zu informieren. In jedem Fall könnte ein möglicher Käufer in das Vermitteln mit der falschen Partei irreführt werden.

Du benötigst, daß die Informationen, zum sicher zu sein, daß du mit der rechten Partei vermittelst. In 796 F2d 345 (10. Cir), unterzeichnete Michael Lehre, Präsident der Michael Lehre Chevrolet, eine „Vereinbarung“, seinen Speicher zu verkaufen. Er hatte keine Zustimmung entweder von der Direktion oder die Aktionäre der Korporation. Nachher wiesen das Brett und die Aktionäre Vereinbarung der Lehre zurück und nahmen an teil und genehmigten eine Kauf-Verkaufsvereinbarung, mit einer anderen Partei, die durchgeführt wurde.

Lehre klagte das Brett und die Aktionäre. Das Zustandgericht entließ und die Lehre, die im Bundesgerichtshof re-filed ist. Der Bundesgerichtshof hielt daß, als Lehre (der Händler) eine „Vereinbarung“ zu verkaufen unterzeichnete, er hatte keine Zustimmung entweder vom Brett oder von den Aktionären und „ohne solche Berechtigung (er) könnte nicht gültig Vertrag abschließen, um die Werte der Korporation zu verkaufen.“

Bewußt auch sein: Zustände schwanken in Bezug auf die Zahl der erforderlichen Aktionärstimmen. Einige erfordern 100%, einiges eine zweidrittel Stimme und einiges eine einfache Majorität.

Rechtsanwälte, Buchhalter, Vermittler und andere Automobilberater

Versuch, die anderen Berater der Partei festzustellen und ob sie Talent besitzen; in Bezug auf das Automobilgeschäft kenntnisreich sein; und ihre Renommées für Wahrheit und das Halten ihres Wortes. Nachdem eine Untersuchung durchgeführt ist, sollte eine Entscheidung getroffen werden ob oder nicht fortfahren. Einige Erwerbe werden besser, unabhängig davon die Anziehung vermieden.

Fragen, zum nach dem Geschäft zu fragen

Warum fiel der Dealership aus oder folgte?

Wie „in der Schätzung von Dealerships“ (ein Thema für einen anderen Artikel), ist die kritische Frage, nicht ob die Finanzberichte eines verkaufenden Dealerships einen Profit oder einen Verlust reflektieren, aber eher warum?

Die Tatsache, die Finanzberichte sich zeigen, daß ein großer betrieblicher Nettogewinn und viele Träger, die verkauft werden, nicht genügend Antwort ist, zum zu beantworten, warum es rentabel ist. Unsere Web site (automotiveadvisors.com) für eine Checkliste von Fragen sehen. Die Fragen müssen beantwortet werden, bevor man projiziert, ob neues Management einen Profit bildet und bevor es nach einem angemessenen Angebot für den Dealership entscheidet.

Tatsächliche Verkäufe gegen Planung Potential

Planung Potential ist aus einigen Gründen, wie Trägerzuteilung wichtig, errichtet-heraus Zuteilungen, Großschreibung Anforderungen und angemessene Erwartungen. Ein niedriges Planung Potential und hoher ein mengenmäßiger Absatz können bedeuten, daß die Arbeitskapitalanforderungen unrealistisch sind. Es ist fast unmöglich, rentabel zu sein, wenn ein Dealership zu stark gross geschrieben wird, oder zu niedrig.

Wenn Sie die Fabrik über Planung Potential fragen, nicht nur sich erkundigen hinsichtlich der Zahl, aber auch hinsichtlich der Weise, in der die Planung abgeleitet wurde, das Datum, das es festgestellt wurde, wenn es erwartet wird aktualisiert zu werden, ob es tatsächliche Verkäufe im Marktbereich reflektiert und wenn nicht, warum nicht.

Bereich von Verkäufen und von Service-Verantwortlichkeit

Der Bereich des Dealerships der geographischen Verkäufe und der Service-Verantwortlichkeit ist wichtig beide in Bezug auf umgebende Händler und in Bezug auf, ob oder nicht die Fabrik beabsichtigt, einen geöffneten Speicher zu schließen, oder einen neuen Speicher zu öffnen. Hinter Service und Verkäufen sind Zahlen von weniger Wert zu den zukünftigen Projektionen, wenn die Fabrik beabsichtigt, Punkte zu addieren oder zu löschen.

Sich erkundigen von der Fabrik, hinsichtlich was die Planung möglichen Anforderungen sein würden und Betrachtung in den eben geschlossenen oder geöffneten Punkt nehmen.

Bedeutende Dokument-Checkliste

Obgleich einige der folgenden Einzelteile beim Beschäftigen einen auf Lagerverkauf, gegen Werte Verkauf, Besuch unsere Web site (automotiveadvisors.com) für eine Liste der Dokumente wichtiger sind, sollte der zukünftige Käufer seine oder Berater sammeln lassen.

Zusätzlich sollten die Berater sicher sein, Adressen auf Versicherungspolicen zu überprüfen, da wir Fälle angetroffen haben, in denen die Adresse, die versichert wurde, nicht die Adresse war, in der der Dealership lokalisiert wurde.

Schließlich sollten die passenden Berater ein Verständnis von letztem, während und von möglichem Rechtsstreit, DMV, Fabrik und Finanzierungsgesellschaftprobleme, zusammen mit irgendwelchen Regelungen haben, Zahlung der Verkaufssteuern und ob oder nicht vorteilhafte ZustandArbeitslosenversicherungsrate gebracht werden kann.

John Pico hält ein Doktorat der Rechtswissenschaft, ist ein Vizepräsident der Automobilberater von Amerika, Inc. und in den letzten 33 Jahren hat über 1.000 Dealershipverhandlungen durchgeführt. Zusätzlich zum Konferieren über das Kaufen und das Verkaufen von Automobil Dealerships, hat Herr Pico zwei Bücher und zahlreiche Artikel auf dem Thema veröffentlicht. Für mehr Spitzen gehen Quellen und eine Liste von Hinweisen und von Erfahrung, zu <http://www.advisingdealers.com>

© Automobilberater von Amerika, Inc.

Der ein Platz, zum für Rat, wenn die Investierung zu gehen in einem Automobil Dealership Automobilberater von Amerika ist, Inc.