

## **Investendo nelle gestioni commerciali dell'automobile: Come a di destra**

Giovanni Pico tiene un Doctorate di giurisprudenza

Le caratteristiche finanziarie della gestione commerciale dell'automobile sono attraenti:

“. sviluppo e rischio moderato ed alti ritorni. I nuovi redditi concessionari del commerciante di automobile si sono sviluppati ad un tasso del 7.2% annuali dal 1992, circa due volte il tasso del P.I.L. Inoltre, questo sviluppo è venuto con soltanto il rischio moderato, poichè il corpo del commerciante non ha perso i soldi (su una base di pretassazione) per un singolo anno negli ultimi venti - persino durante il giù-ciclo 1989-1991 di industria. Per concludere, malgrado i cambiamenti importanti nella struttura dell'industria auto, i ritorni del commerciante sono rimasti alti, con UOVO DI PESCE di pretassazione che sono in media il durante gli ultimi 26.1% i venti anni,. [MerrillLynch, rapporto del 19 aprile 2004 “sui commercianti dell'automobile,.”]

Gli atleti da quasi ogni sport principale hanno investito nelle nuove gestioni commerciali dell'automobile: Rick Hendrick, Roger Penske, John Elway, Troy Aikman, Evander Holyfield, Arnold Palmer, Michael Giordano, Scottie Pippen e Alex Rodriguez per chiamare alcuni.

L'idea non è nuova. Johnny Lujack, vincitore 1947 del Trophy del Heisman e Chicago sopportano il Pro-Bower, iniziato un commercio in 1954 che finalmente si espanderebbe a 16 concessioni; estendere per 40 acri, con le vendite oltre di 10.000 veicoli e di \$150 milioni, all'anno. Lujack ha lasciato il commercio auto dopo quasi 50 anni come commerciante riuscito.

### **QUANDO HA LUOGO IL TEMPO DI DESTRA?**

“Questo è il tempo che state aspettando,, i rapporti Greg Gilmore nell'emissione del giugno 2005 dello scomparto del commerciante. L'esecutivo del commerciante ha segnalato che l'anno scorso (2004) allineato il più bene come il quarto per le nuove vendite dell'unità dai commercianti concessionari del nuovo-veicolo. I dollari totali di gestione commerciale hanno ecceduto \$714 miliardo, più su di 2% da 2003.

Il fatto è quello in qualunque momento è il giusto tempo. In 1991, nelle profondità di una depressione automobilistica, John Elway mi ha chiesto, prima della sign del suo contratto dell'acquisto, se “questo,, (1991) fosse il giusto momento di comprare. Gli ho detto che fosse come lo comprate e come lo vendete quel conteggio. Quell'anno ha fatto un investimento \$20 milioni. Quando ha avuto un singolo deposito di Mazda sulla strada di Arapahoe, in Englewood. Ho venduto la concessione di Mazda per lui e Nissan gli ha dato la relativa concessione per mettere nel vecchio edificio di Mazda. Presto da allora in poi, ho unito un'altra transazione che ha fatta comprare a John il deposito di Mazda sul 104th viale, in Thornton. John Suzuki allora terminato e messo il deposito di Mazda con le sue concessioni di Hyundai e di Oldsmobile. Dopo che ha comprato una nuova gestione commerciale (una concessione di Ford) ed allora, in 1995, ha venduto l'intero pacchetto alle industrie della Repubblica per \$86 milioni.

La gente molto era impaurita comprare una gestione commerciale in 1991 e pensata che John speculasse grande. Ma, “non ha giocato,. Ha strutturato correttamente i suoi acquisti e vendite ed allora ha capitalizzato sul suo investimento.

Per esempio, anche se il GM e Ford hanno perso i soldi (come hanno fatto in 1991), i diversi commercianti fatti milioni, secondo NADA (associazione nazionale dei commercianti

dell'automobile) e le statistiche automobilistiche di notizie, il margine di pretassazione dei commercianti medii varia fra un e due per cento delle loro vendite totali. Perché? I commercianti bloccano una più vasta base di affari che il fornitore. Mentre il fornitore fa i relativi soldi sulle nuove vendite dell'automobile, i commercianti hanno l'equilibrio supplementare dei reparti delle parti, dei reparti di servizio, dei reparti usati dell'automobile, dei reparti di finanza, dei reparti di assicurazione e, in alcuni casi, dei negozi di corpo. Di conseguenza, mentre il fornitore dipende dalle vendite ogni anno nuove dell'automobile, il successo del commerciante è basato più sul numero totale di veicoli in funzione.

## **LA STORIA DELLA GESTIONE COMMERCIALE IMPORTA?**

Poco, ma non essere intimidito da esso. Dopo che il Jimmy Vasser vinca il campionato di corsa del CARRELLO per l'obiettivo, ho unito una transazione per il Jimmy per comprare una concessione duellata di Chevrolet-Toyota, in Napa, quei soldi persi per i 10 anni successivi precedenti. Ho messo il Jimmy insieme ad un responsabile di gestione commerciale ed al dad del Jimmy, che hanno avuti certa esperienza usata precedente dell'automobile, signed-on come responsabile usato dell'automobile.

Successivamente, dopo essere andato alla scuola del commerciante ed avere passato attraverso le sedie, il dad del Jimmy ha assunto la direzione di come direttore generale; il deposito ha prosperato; ed il Jimmy non solo comprato la terra e la funzione di gestione commerciale, ma comprato il deposito di Ford nella città seguente ed attualmente sta costruendo un nuovo deposito di Toyota in moda da potere avere le sue concessioni di Toyota e della Chevrolet facilità separate.

## **CHE COSA PRENDE PER RIUSCIRE?**

Buon consiglio. Il buon consiglio è sia importante che duro da trovare. Nelle parole della traccia Armstrong, oltre il presidente dell'associazione dei giocatori di NFL: "Ci è così tanto consiglio difettoso giusto fuori là che è dato a questi tipi. È realmente genere di spaventoso., [Segnalato entro Eric Fisher, il 27 marzo 2000.]

Come con l'intrattenimento e le industrie di sport, ci sono così tanto soldi nel commercio dell'automobile, che ognuno desidera ottenergli una parte. Di conseguenza, ognuno pensa che lui o lei sia un esperto negli affari analizzanti e di strutture, quando in effetti desiderano appena essere un mediatore che ottiene una commissione dall'affare. Sidebar: I nuovi redditi di gestione commerciale dell'automobile hanno raggiunto quasi un trilione dollari in 2004. Le gestioni commerciali ed il commerciante hanno collegato il cliente di industrie più di 15% del prodotto nazionale lordo degli Stati Uniti.

## **COME GENERARE UNA SQUADRA RIUSCITA?**

Un investitore ha bisogno di una squadra. Generalmente, è la stessa squadra che hanno, completato da un esperto nel commercio dell'automobile. Non ottenere lulled in un senso falso di sicurezza che la lealtà è sinonima con "la fabbrica,, o "i banchieri,,.

Per esempio, Ford ha reso uno dei relativi commercianti neri (un atleta di superstar) l'uomo del punto, brokering le riunioni con i dirigenti anziani e fungente da condotto fra l'azienda e il Jesse Jackson. Ha mediato le dispute fra Ford ed i relativi commercianti ed ha promosso l'azienda

nelle apparenze pubbliche. Persino ha avuto un rapporto vicino con alcuni membri della famiglia di Ford.

“Ha avuto alcuni amici negli alti posti,, ha detto John Clissold, un esecutivo pensionato di accreditamento di Ford. “[La testa di accreditamento di Ford] era un sostenitore molto forte.,, Ma, quando la difficoltà è venuta, non ha importato. Il commercio era il commercio. “. un esecutivo della fabbrica al corrente della situazione ha riassunto la sensibilità prevalente alle sedi corporative: “[il superstar] capo per una scogliera e noi non stavano superando con lui. ,, “[storia da Bill Vlasic e contrassegno Truby/notizie la domenica 26 maggio 2002 de Detroit.]

Il fatto è che gli impiegati della banca e della fabbrica hanno un dovere per fare che cosa è il la cosa migliore per la fabbrica o la banca, non che cosa è il la cosa migliore per il vostro cliente. È la legge. Hanno un obbligo legale ai loro azionisti - non importa come piacevole o quanto vicino il vostro cliente è a loro.

I rendiconti finanziari e un ragioniere non sono abbastanza. Il vostro cliente ha bisogno di un membro della vostra squadra che è un allievo dell'industria. Una dichiarazione automobilistica vantaggiosa può essere certificata ed aderire ad ogni principio della contabilità, tuttavia ancora trasporta un'impressione falsa di successo. Ci sono tanti fastidi nella definizione e nella struttura delle transazioni automobilistiche, bisogna di quel i vostri cliente un esperto in materia che può determinare sia il che affare automobilistico è la cosa migliore per l'atleta che che cosa è il senso migliore ottenerlo.

Così mentre la vostra squadra può consistere del ragioniere, degli avvocati, degli agenti e dei responsabili che sono eccellenti ai loro lavori, a meno che un allievo dell'industria sia aggiunto (qualcuno che non faccia niente ma i buys della struttura e vende giornaliero), un ingrediente chiave a successo mancherà.

Pensare esso in termini di tutto lo sport o commercio. Se una persona desidera generare una squadra di campionato in uno sport particolare, è generato con la gente che gioca il gioco 50% del tempo, 75% del tempo, o qualcuno che lo gioc giornaliero?

Ricordar di: La cosa che più piacevole dicessero mai circa Richard Nixon era: “Assomiglia ad un commesso usato dell'automobile.,,



John Pico tiene un Doctorate di giurisprudenza, è un vice presidente dei consiglieri automobilistici dell'America, inc e durante i 33 anni ultimi ha completato oltre 1.000 transazioni di gestione commerciale. Oltre che parlare circa l'acquisto e vendere delle gestioni commerciali dell'automobile, il sig. Pico ha pubblicato due libri e gli articoli numerosi sull'oggetto. Per più punte, le fonti e una lista dei riferimenti e dell'esperienza, vanno al HTTP: <http://www.advisingdealers.com>

Consiglieri automobilistici del © dell'America, inc