

Investing em negócios do carro: Como a direito

As características financeiras do negócio do automóvel são atrativas:

“ crescimento e risco moderado e retornos elevados. Os rendimentos novos Franchised do negociante de carro cresceram em uma taxa de 7.2% anuários desde 1992, sobre duas vezes a taxa do GDP. Além disso, este crescimento veio com somente risco moderado, porque o corpo do negociante não perdeu o dinheiro (em uma base do pretax) por um único ano nos últimos vinte - mesmo durante o para baixo-ciclo 1989-1991 da indústria. Finalmente, apesar das mudanças principais na auto estrutura de indústria, os retornos do negociante remanesceram elevados, com os ROE do pretax que calculam a média do excesso 26.1% os últimos vinte anos”. [MerrillLynch, relatório de abril 19o, 2004 do “em negociantes automóvel”.]

Os atletas de quase cada esporte principal invested em negócios novos do carro: Rick Hendrick, Roger Penske, John Elway, Troy Aikman, Evander Holyfield, Arnold Palmer, Michael Jordão, Scottie Pippen e Alex Rodriguez para nomear alguns.

A idéia não é nova. Johnny Lujack, vencedor 1947 do Trophy de Heisman e Chicago carregam o Pro-Bowler, começado um negócio em 1954 que expandiria eventualmente a 16 franchises; espalhar sobre 40 acres, com vendas sobre de 10.000 veículos e de \$150 milhões, por o ano. Lujack aposentou-se do auto negócio após quase 50 anos como um negociante bem sucedido.

QUANDO SE REALIZA O TEMPO DIREITO?

“Este é o tempo onde você tem esperado”, relatórios Greg Gilmore na introdução de junho 2005 do compartimento do negociante. O executivo do negociante relatou que o ano passado (2004) espesso como o 4o melhor para vendas novas da unidade por negociantes franchised do novo-veículo. Os dólares totais do negócio excederam \$714 bilhões, acima mais de de 2% de 2003.

O fato é aquele é em qualquer altura que o tempo direito. Em 1991, nas profundidades de um depression automotriz, John Elway perguntou-me, antes de assinar seu contrato da compra, se “este” (1991) for o momento direito de comprar. Eu disse-lhe que é como você o compra e como você o vende essa contagem. Esse ano fêz um investimento \$20 milhões. Então teve uma única loja de Mazda na estrada de Arapahoe, em Englewood. Eu vendi o franchise de Mazda para ele e Nissan deu-lhe seu franchise para pôr no edifício velho de Mazda. Logo depois disso, eu uni uma outra transação que mandasse John comprar a loja de Mazda na 104th avenida, em Thornton. John então terminou Suzuki e pôs a loja de Mazda com seus franchises de Oldsmobile e de Hyundai. Em seguida que comprou um mais negócio (um franchise de Ford) e então, em 1995, vendeu o pacote inteiro às indústrias da república para \$86 milhões.

Os muitos dos povos estavam receosos comprar um negócio em 1991 e pensado que John fêz exame de um gamble grande. Mas, “não gamble”. Estruturou suas compras e vendas corretamente, e capitalized então em seu investimento.

Por exemplo, embora o GM e Ford perdessem o dinheiro (como fêz em 1991), os negociantes individuais fizeram milhões, de acordo com NADA (associação nacional dos negociantes do automóvel) e os statistics automotrizes da notícia, a margem do pretax dos negociantes médios variam entre um e dois por cento de suas vendas totais. Por que? Os negociantes capturam uma base mais larga do negócio do que o fabricante. Quando o fabricante fizer seu dinheiro em vendas novas do carro, os negociantes têm o contrapeso adicional dos departamentos das peças, dos departamentos de serviço, de departamentos usados do carro, de departamentos de finanças, de departamentos de seguro e, em alguns exemplos, de lojas de corpo. Conseqüentemente, quando o fabricante for dependente das vendas todos os anos novas do carro, o sucesso de um negociante é baseado mais no número total dos veículos na operação.

A HISTÓRIA DO NEGÓCIO IMPORTA?

Pouco, mas não intimidated por ela. Depois que o Jimmy Vasser ganhou o championship competindo do CARRO para o alvo, eu uni uma transação para o Jimmy para comprar um franchise duelado de Chevrolet-Toyota, em Napa, esse dinheiro perdido por os 10 anos consecutivos precedentes. Eu pus o Jimmy junto com um gerente do negócio e o dad do Jimmy, que tivessem alguma experiência usada precedente do carro, signed-on como o gerente usado do carro.

Subseqüentemente, após ir à escola do negociante e a passagem através das cadeiras, o dad do Jimmy fêz exame sobre como o general gerente; a loja prosperou; e o Jimmy comprado não somente a terra e a facilidade do negócio, mas comprado a loja de Ford na cidade seguinte, e está construindo atualmente uma loja nova de Toyota de modo que seus franchises de Chevrolet e de Toyota possam ter facilidades separadas.

QUE FAZ EXAME PARA SER BEM SUCEDIDO?

Conselho bom. O conselho bom é importante e duro de encontrar. Nas palavras do traço Armstrong, após o presidente da associação dos jogadores de NFL: "Há tanto um conselho mau justo que está sendo dado para fora lá a estes guys. É realmente tipo de scary." [Relatado por Eric Fisher, março por 27, 2000.]

Como com o Entertainment e as indústrias dos esportes, há tanto dinheiro no negócio do carro, que todos quer começar uma parte dele. Conseqüentemente, todos pensa que ou são um perito em negócios de análise e estruturando, quando no fato quer apenas ser um corretor que comece um commission do negócio. Sidebar: Os rendimentos novos do negócio do carro alcançaram quase um Trillion dólares em 2004. Os negócios e o negociante relacionaram o cliente das indústrias sobre de 15% do produto nacional bruto dos Estados Unidos.

COMO CRIAR UMA EQUIPE BEM SUCEDIDA?

Um investidor necessita uma equipe. Geralmente, é a mesma equipe que têm, suplementado por um perito no negócio do carro. Não começar lulled em um sentido falso da segurança que a lealdade seja synonymous com a "fábrica" ou os "banqueiros".

Por exemplo, Ford fez a um de seus negociantes pretos (um atleta superstar) o homem do ponto, brokering reuniões com executivos sênior e agindo como uma canalização entre a companhia e o Jesse Jackson. Mediou disputas entre Ford e seus negociantes, e promoveu a companhia em aparências públicas. Teve mesmo um relacionamento próximo com alguns membros da família de Ford.

“Teve alguns amigos em lugares elevados,” disse John Clissold, um executivo aposentado do crédito de Ford. “[A cabeça do crédito de Ford] era um supporter muito forte.” Mas, quando o problema veio, não importou. O negócio era negócio. “. um familiar executivo da fábrica com a situação resumiu o sentimento prevalecendo em matrizes incorporadas: “[o superstar] foi dirigido para um penhasco e nós não estavam ultrapassando com ele.” “[história por Conta Vlasic e marca Truby/notícia domingo, maio 26 de Detroit, 2002.]

O fato é que os empregados da fábrica e do banco têm um dever para fazer o que seja o mais melhor para a fábrica ou o banco, não o que é o mais melhor para seu cliente. É a lei. Têm uma obrigação legal a seus accionistas - não importa como agradável ou como próximo seu cliente lhes é.

As indicações financeiras e um contabilista não são bastantes. Seu cliente necessita um membro de sua equipe que é um estudante da indústria. Uma indicação automotriz rentável pode ser certificada e comply com cada princípio da contabilidade, contudo faz saber ainda a uma impressão falsa do sucesso. Há assim muitos incômodos em definir e em estruturar transações automotrizas, necessidades desse suas cliente um perito no campo que podem determinar o que negócio automotriz é o mais melhor para o atleta e o que é a mais melhor maneira a começar.

Assim quando sua equipe puder consistir no contabilista, nos advogados, nos agentes e nos gerentes que são excelentes em seus trabalhos, a menos que um estudante da indústria for adicionado (alguém que não faz nada mas as compras da estrutura e vende diário), um ingrediente chave ao sucesso faltará.

Pensar dele nos termos de todo o esporte ou negócio. Se uma pessoa quiser criar uma equipe do championship em um esporte particular, está criado com os povos que jogam o jogo 50% do tempo, 75% do tempo, ou o alguém que o joga diário?

Recordar: A coisa que a mais agradável disseram sempre sobre Richard Nixon era: “Olha como um salesman usado do carro.”

John Pico prende um Doctorate do Jurisprudence, é um vice-presidente de conselheiros automotrizas de América, Inc. e nos últimos 33 anos terminou sobre 1.000 transações do negócio. Além a lecturing sobre a compra e vender de negócios do automóvel, o Sr. Pico publicou dois livros e artigos numerosos no assunto. Para mais pontas, as fontes e uma lista das referências e da experiência, vão ao HTTP:

<http://www.advisingdealers.com>

Conselheiros automotrizas do © de América, Inc.

O um lugar a ir para o conselho quando investing em um negócio do automóvel for conselheiros automotrizas de América, Inc.

