

Berkshire Hathaway Automotive on the hunt

[MELISSA BURDEN](#)

mburden@crain.com



Rachor: Dealership valuations are at peak levels and Berkshire Hathaway is patiently waiting for the right deal.- *Las valoraciones de los concesionarios están en niveles máximos y Berkshire Hathaway espera pacientemente a operaciones con sentido.*

Traducción

Berkshire Hathaway Automotive a la caza

Berkshire Hathaway Automotive está buscando activamente adquisiciones, y el CEO de la compañía, que ha estado tranquilo públicamente desde la compra de van Tuyl Group en 2015, dijo que piensa que puede tener una ventaja en el próximo ciclo de la industria.

Jeff Rachor, CEO de Berkshire Hathaway Automotive, una subsidiaria del multimillonario inversor Warren Buffett's Berkshire Hathaway, dijo que las valoraciones de los concesionarios están en niveles máximos y su compañía está esperando pacientemente el trato correcto. Dijo que la progresiva moderación del rendimiento de la industria podría motivar a los vendedores a reducir sus pretensiones y proporcionar una oportunidad para Berkshire Hathaway Automotive para acelerar el crecimiento.

"Estamos comprometidos a crecer", dijo Rachor el jueves en el Automotive News Retail Forum: NADA. "Estamos decepcionados de que no hayamos crecido más".

Berkshire Hathaway en marzo 2015 adquirió van Tuyl Group, Entonces el grupo de concesionarios privado más grande de la nación, con 81 concesionarios. Buffett se comprometió a crecer aún más.

"Desde el principio, Warren y todos nosotros habíamos expresado el deseo de crecer. Pero, Warren también siempre aconsejó un crecimiento sensato ", dijo Rachor. "Y, por supuesto, creo que la propia transacción de van Tuyl-Berkshire contribuyó a crear un clima que resultó en las

valoraciones más altas de la historia, como se comprobará cuando miremos atrás en la historia dentro de unos años".

Mientras que Berkshire Hathaway Automotive ha considerado cientos de transacciones, sólo ha adquirido un "puñado de concesionarios", dijo Rachor. Su sitio web enumera 85 concesionarios en 10 Estados.

Rachor espera que el grupo sea una organización más grande en 10 años, pero no fué específico.

El ejecutivo de la industria automotriz de 35 años dijo que la compañía sigue siendo disciplinada sobre sus criterios para adquisiciones, factores tales como valoraciones, sintonía cultural, marca, ajuste geográfico con su huella existente, escala y alto rendimiento por punto de venta. La mayoría de las transacciones que considera incluyen varios concesionarios.

Asimiló la estrategia de la compañía al beisbol, Rachor dijo que un bateador puede esperar un lanzamiento tras otro, ignorando la mayoría "hasta que la bola perfecta se presenta. Se trata de ganar rendimientos razonables ajustados a su riesgo", dijo. "Se trata de asegurarse de que es un grupo muy, muy especial de activos y talento que se ajusta perfectamente a la nuestra cultura en Berkshire Hathaway Automotive".

Rachor dijo que Berkshire Hathaway Automotive no tiene ninguna presión para crecer y no hay expectativas de los analistas para cumplir.

"Vamos a seguir siendo disciplinados. Y creo que mientras miramos a este próximo ciclo podría haber oportunidades, porque creemos que Berkshire Hathaway proporciona un acceso sin precedentes a nuevas inversiones ", dijo. "Y tendremos acceso a capital en un momento en que podría no ser tan abundante como lo ha sido en los últimos años".

Texto Original

Berkshire Hathaway Automotive is actively looking for acquisitions, and the CEO of the company, which has been quiet publicly since buying Van Tuyl Group in 2015, said he thinks it may have an advantage in the industry's next cycle.

Jeff Rachor, CEO of Berkshire Hathaway Automotive, a subsidiary of billionaire investor Warren Buffett's Berkshire Hathaway, said dealership valuations have been at peak levels and his company is patiently waiting for the right deal. He said that as industry performance moderates, that could motivate sellers on valuations and provide an opportunity for Berkshire Hathaway Automotive to accelerate growth.

"We are committed to growing," Rachor said Thursday at the Automotive News Retail Forum: NADA. "We're disappointed that we haven't grown more."

Berkshire Hathaway in March 2015 acquired Van Tuyl Group, then the nation's largest privately held dealership group, with 81 stores. Buffett then pledged to grow even larger.

"From the beginning, Warren and all of us had expressed the desire to grow. And yet Warren also always couched that with sensible growth," Rachor said. "And of course, I would assert that the Van Tuyl-Berkshire transaction itself contributed to what will be looked back upon, in my opinion, as the highest dealership valuations in history."

While Berkshire Hathaway Automotive has considered hundreds of transactions, it has only acquired a "handful of dealerships," Rachor said. Its website lists 85 dealerships in 10 states.

Rachor expects the group to be a larger organization in 10 years, but he wasn't specific.

The 35-year auto industry executive said the company remains disciplined about its criteria for acquisitions — factors such as valuations, cultural fit, brand, geographic fit with its existing footprint, scale and high throughput per outlet. Most transactions it considers include multiple dealerships.

He likened the company's strategy to a Buffett saying: "Investing, unlike baseball, has no called strikes."

Rachor said a batter can wait for pitch after pitch. The batter has to ignore most "until the perfect pitch presents itself," Rachor said.

"It's all about earning reasonable risk-adjusted returns on capital," he said. "And it's about making sure it's a very, very special group of assets and talent that would be a fit for what we view as a very special culture at Berkshire Hathaway Automotive."

Rachor said the private Berkshire Hathaway Automotive has no pressure to grow and no analyst expectations to meet.

"We're going to remain disciplined. And I think as we look to this next cycle that there might be opportunities, because we believe Berkshire Hathaway provides unprecedented access to permanent capital," he said. "And we'll have access to capital at a time that it might not be as abundant as it has been in recent years for others."