

Family Dollar

Unternehmenspräsentation

Stand 27.05.2010



Von: Oswald Gerhard

Inhaltsverzeichnis

1. Unternehmensgeschichte	3
2. Unternehmensportrait	4
3. Vorstand	5
4. Auswertung	5
4.1 Umsatzentwicklung	6
4.2 Umsatz je Filiale	6
4.3 Jahresüberschuss	7
4.4 Eigen- und Fremdkapitalentwicklung	8
5. Bilanzanalyse	9
6. Aktienanalyse	10
7. Bewertung des Unternehmenswertes	11
7.1 Bewertung des weiteren Vorgehens	11
8. Meinung zum Unternehmen	12

Kontaktdaten:

Executive Offices
Post Office Box 1017
Charlotte, North Carolina 28201-1017

Telefonnummer: 704-847-6961

E-Mail: Formular auf der Homepage benutzen

1. Unternehmensgeschichte

Im Jahr 1958 hatte der damals 21 jährige Leon Levine die Idee von einem Geschäft das den Kunden eine Vielzahl von hochwertigen aber preiswerten Waren anbietet. Da er in dem Laden seiner Eltern aufgewachsen war verstand er etwas von Wert, Qualität und Kundenzufriedenheit.

1959 eröffnete er das erste Geschäft in Charlotte, North Carolina und war damit auf dem Weg eine Legende im Einzelhandel zu werden. Er vertrat die Philosophie dass die Kunden die Chefs sind und er sie glücklich machen muss.

Er erschuf einen Bauplan der für jede Filiale verwendet werden konnte. Das erlaubte den Filialleitern sich auf den Kundenservice zu konzentrieren und den Kunden deren Lieblingsprodukte verkaufen zu können. Die Idee zu einem Discounter für niedrige und mittlere Einkommensschichten war so erfolgreich dass Family Dollar heute über 6.600 Filialen in Amerika von Maine bis Arizona betreibt.

1959 – erste Filiale in North Carolina eröffnet

1967 – 27 Filialen trugen zu einem Umsatz von mehr als 5 Millionen Dollar bei

1969 – Die 50. Filiale eröffnet in Charlotte

1970 – Family Dollar geht an die Börse

1971 – Die 100. Filiale eröffnet

1976 – Die erste Dividende wurde bezahlt

1977 – Der Umsatz erreichte erstmals mehr als 100 Millionen Dollar

1978 – Die 300. Filiale eröffnet

1979 – Die Aktien konnten erstmals an der Börse in New York gehandelt werden

1981 – Die 400. Filiale eröffnet

1982 – Die 500. Filiale eröffnet

1983 – Die 700. Filiale eröffnet

1989 – Die 1.500. Filiale eröffnet

1992 – Der Umsatz erreichte erstmals mehr als 1 Milliarde Dollar

1993 – Die 2000. Filiale eröffnet

1996 – Die 2500. Filiale eröffnet

2000 – Der Umsatz erreichte erstmals mehr als 3 Milliarden Dollar

2001 – Family Dollar wird in den S&P 500 aufgenommen

2003 – Die 5000. Filiale eröffnet

2004 – Die Dividende stieg das 28. Jahr in Folge, Umsatz erreichte erstmals mehr als 5 Milliarden Dollar

2007 – Family Dollar gründet Family Hope um Mitarbeitern nach Naturkatastrophen zu helfen

2009 – Family Dollar feiert den 50. Geburtstag; Dividende steigt das 33. Jahr in Folge

1. Unternehmensportrait

Family Dollar ist ein Discounter der in 44 Staaten mit 6.664 Filialen in den USA präsent ist. Bei Family Dollar bekommt man viele Artikel für einen Dollar wobei um die 90% der Waren bis zu 10 Dollar kosten.

Das Sortiment umfasst:

- Verbrauchswaren wie Reinigungsmittel, Tiernahrung, Autozubehör, Papierprodukte
- Produkte für den Haushalt wie Dekorationsartikel oder Geschenkartikel
- Bekleidung und Accessoires wie Männer- oder Frauenkleidung und passende Accessoires dazu
- Saisonale Produkte und Elektronik wie Spielsachen, Schulsachen oder auch Handys

Ziel des Unternehmens ist es den Menschen passende Produkte in guter Qualität zu niedrigen Preisen in kleineren Läden anzubieten. Durch die kleineren Läden können die Einzelhändler besser auf die Bedürfnisse der Kunden eingehen.

Die typischen Kunden sind Hausfrauen und kommen aus niedrigen- oder mittleren Einkommensschichten. Die Einkommen der Kunden liegen meist unter 40.000 Dollar jährlich, 26% haben nur etwa ein Einkommen bis 20.000 Dollar. Etwa 33% der Kunden sind Afroamerikaner oder Südamerikaner und etwa 68% der Kunden sind 45 Jahre alt oder älter. Der durchschnittliche Einkaufswert pro Kunde lag 2009 bei 9,48 Dollar. Die Läden haben in der Regel eine Größe zwischen 7.500 und 9.500 Quadratmetern und deren Kunden wohnen im Umkreis von 5 Meilen.

Die Logistik wird von 9 Zentren aus gesteuert.

Es sind etwa 27.000 Mitarbeiter in Vollzeit angestellt und 20.000 in Teilzeit.

Die Geschäfte haben mindestens sechs Tage in der Woche geöffnet, wobei die meisten auch Sonntags geöffnet sind.

Bezahlen kann man mit Bargeld, Schecks, Kreditkarten und anderen elektronischen Zahlungsarten. Auch Essensmarken werden akzeptiert. Etwa 74% besitzen diese Technologien schon, im Verlauf 2010 sollen alle Filialen damit ausgestattet sein.

Die aktuelle Strategie basiert auf vier Punkten: Erhöhung der Bedeutsamkeit für die Kunden, Erhöhung der Profitabilität, Risikomanagement und den Aufbau großartiger Verkaufsteams.

Der Bereich in dem Family Dollar tätig ist wird stark von Preisen und dadurch dem Wettbewerb gelenkt. Außerdem ist das Geschäftsmodell leicht saisonabhängig. Die Verkäufe sind im zweitem Quartal am höchsten (Dezember, Januar und Februar) mit Verbindung der Feriensaison.

3. Vorstand

Vorstandsvorsitzender

Mr. Howard R. Levine

Vorstandsvorsitzender seit Januar 2003

Mr. Howard R. Levine ist der Sohn des Gründers Leon Levine. Er wurde zwischen 1981 und 1987 in verschiedenen Funktionen im Merchandising eingesetzt. Von 1988 bis 1992 war er Vorstand von „Best Price Clothing Stores“ einen Anbieter für Damenmode. Zwischen 1992 bis 1996 war er selbstständig als Investmentbanker bevor er wieder zu Family Dollar zurückkehrte.

Mr. R. James Kelly

Chief Operating Officer seit August 2006

Ms. Dorlisa K. Flur

Executive Vice President-Chief Merchandising Officer seit August 2009

Mr. Charles S. Gibson, Jr.

Executive Vice President-Supply Chain seit September 2003

Mr. Barry Sullivan

Executive Vice President-Store Operations seit Oktober 2007

Mr. Kenneth T. Smith

Senior Vice President-Chief Financial Officer seit April 2007

Mr. James C. Snyder, Jr.

Senior Vice President-General Counsel and Secretary seit April 2009

Mr. C. Martin Sowers

Senior Vice President-Finance seit Dezember 1991

Mr. Bryan E. Venberg

Senior Vice President-Human Resources seit Februar 2008

Genauere Erläuterung über den Vorstand befindet sich im Geschäftsbericht 2009 auf Seite 7 und 8.

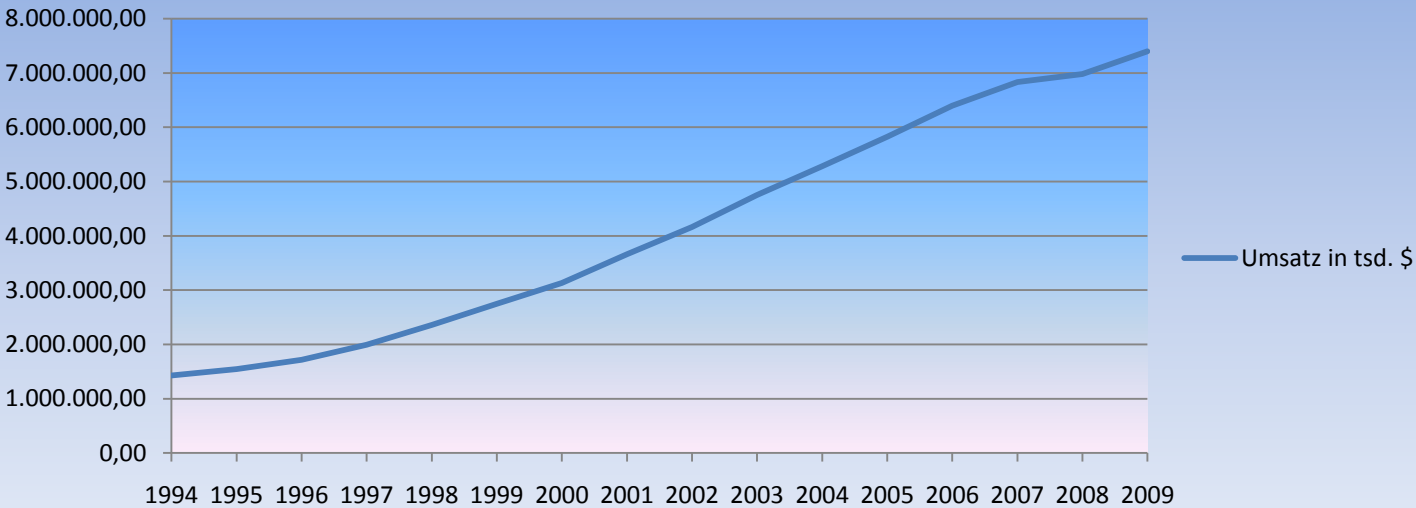
4. Auswertung

4.1 Umsatzentwicklung

Die langfristige Umsatzentwicklung des Unternehmens zeigt ganz klar nach oben. Der Umsatz konnte unter anderem durch ständige Erweiterung des Unternehmens gesteigert werden.

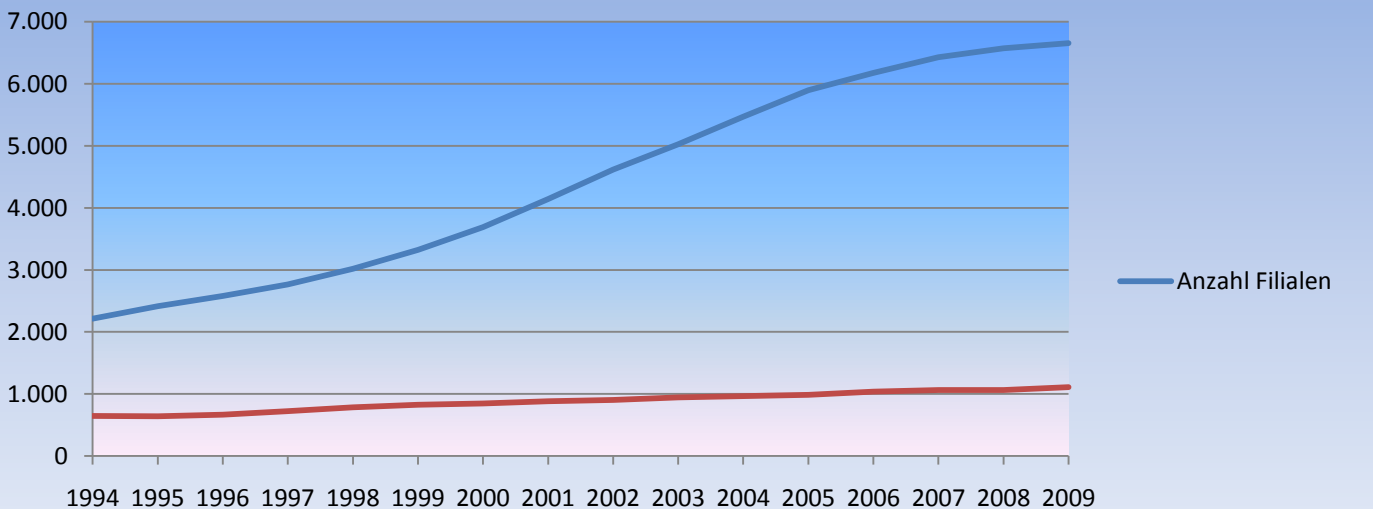
Eine Abschwächung der Umsatzsteigerung ist deutlich in der Zeit der Finanz- und Wirtschaftskrise zu sehen wobei die Steigerung 2009 etwa der der Vorjahre entspricht

Von 1994 bis 2009 stieg der Umsatz um das 5,2 fache an.



4.2 Umsatz je Filiale

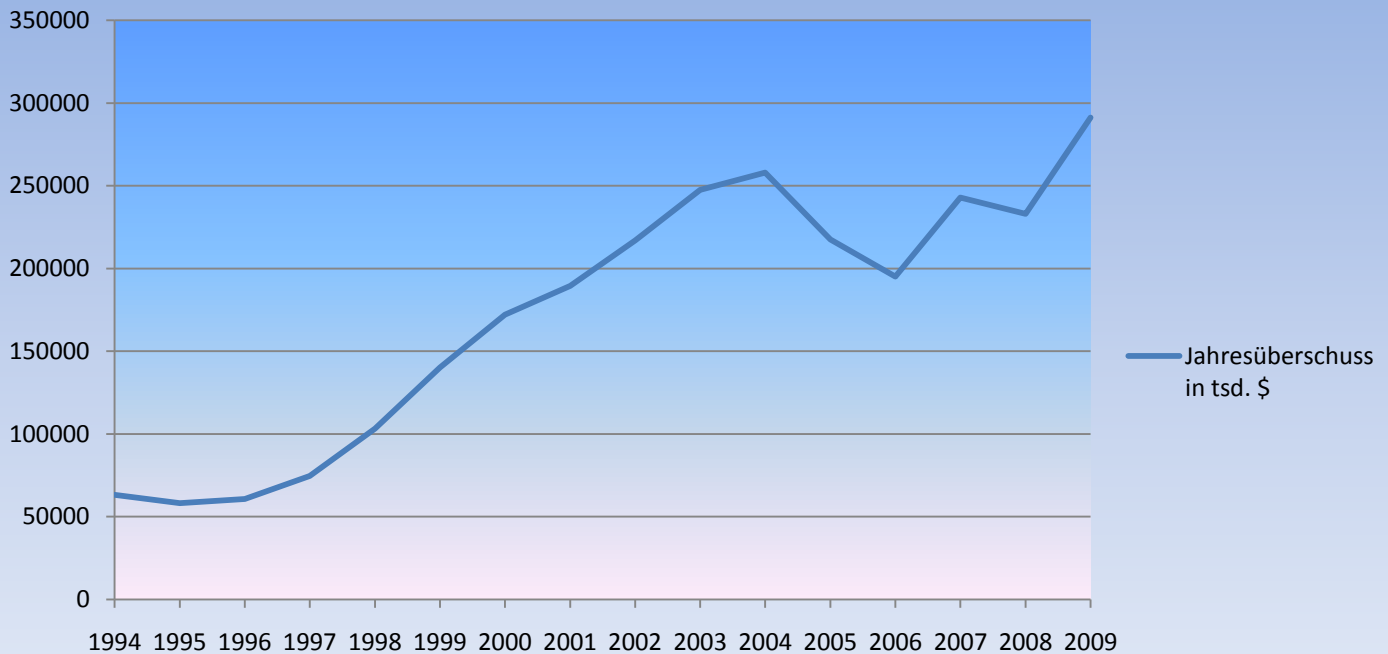
Der Umsatz je Filiale stieg nahezu kontinuierlich über die letzten Jahre an. Vor diesem Hintergrund kann man davon ausgehen dass mehr Kunden die Geschäfte besuchen, mehr Geld in den Geschäften lassen oder die Filialen profitabler geworden sind. Im Geschäftsbericht ist von allen drei Situationen die Rede.



4.3 Jahresüberschuss

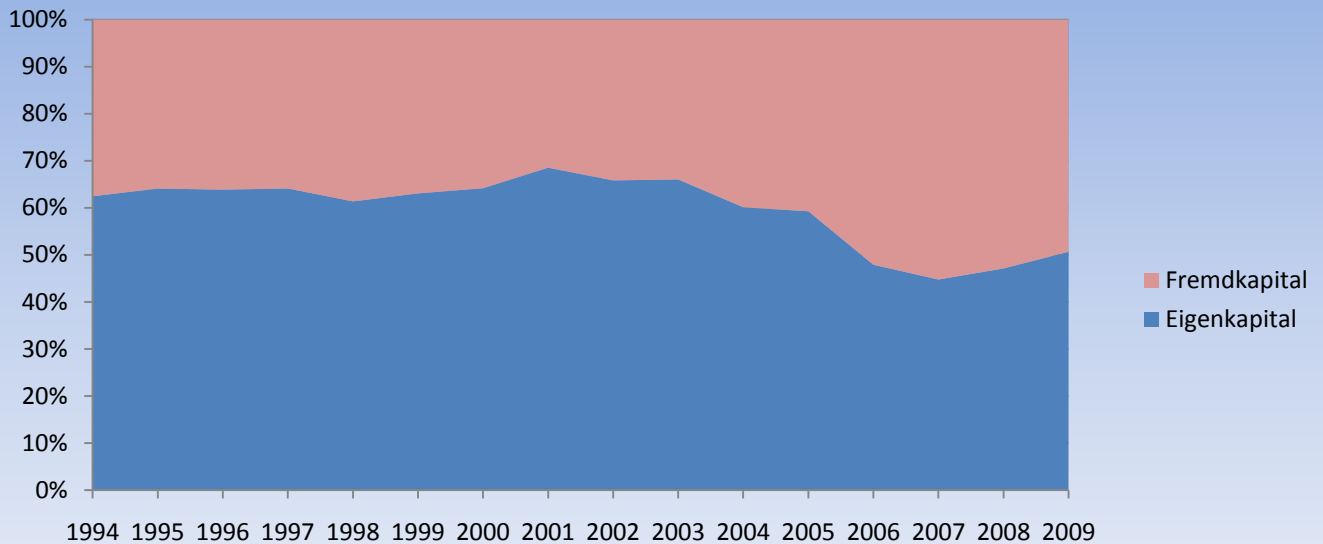
Der Jahresüberschuss hat sich auf lange Sicht positiv entwickelt. Es gab jedoch auch Rückschläge wie im Diagramm zu sehen ist. Diese Rückschläge resultieren nicht aus den Umsatzerlösen sondern aus den Kosten im Unternehmen. Seit 2007 scheint sich diese Entwicklung zu bessern.

Von 1994 bis 2009 stieg der Jahresüberschuss um das 4,6 fache an was hinter dem 5,2 fachen des Umsatzanstiegs liegt. Da diese Branche sehr wettbewerbsintensiv ist kann man das verkraften.

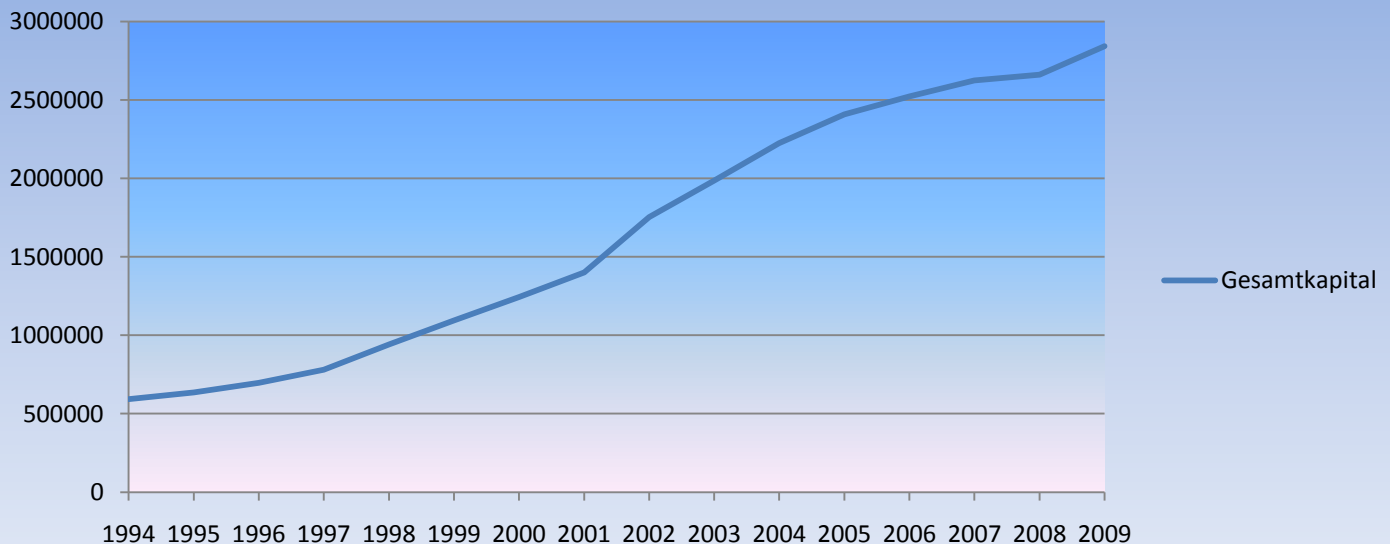


4.4 Eigen- und Fremdkapitalentwicklung

Bis zum Jahr 2006 lag die Eigenkapitalquote stabil über 60 Prozent. 2007 wurde mit etwa 45% Eigenkapitalquote der niedrigste Wert erreicht, seither ist sie wieder am steigen. Die hohe Eigenkapitalquote kann durch die geringe Ausschüttung an die Aktionäre gehalten werden. Die letzten 10 Jahre wurden immer weniger als 30% des Gewinns ausgeschüttet.



Das Gesamtkapital stieg zwischen 1994 bis 2009 um das 4,8 fache im Gegensatz zum Jahresüberschuss der um das 4,6 fache stieg.



5. Bilanzanalyse

Die wichtigsten Kennzahlen aus der Excel Datei der letzten acht Jahre.

Auswertung	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Vermögensstrukturanalyse								
Immobilisierungsverhältnis	66,18	71,70	72,39	77,85	77,82	70,70	98,04	77,73
Umschlagshäufigkeit d. Vorräte	542,98	555,99	538,90	534,00	616,15	641,18	676,26	744,68
Gesamtkapitalumschlag	2,37	2,39	2,37	2,42	2,53	2,60	2,62	2,60
Umschlagsdauer d. Vorratsvermögens	66,30	64,75	66,80	67,42	58,43	56,15	53,23	48,34
Kapitalstrukturanalyse								
Fremdkapitalquote	34,18	33,98	39,89	40,73	52,11	55,24	52,89	49,34
Eigenkapitalanteil	65,82	66,02	60,11	59,27	47,89	44,76	47,11	50,66
Anspannungskoeffizienten	51,92	51,47	66,36	68,72	108,79	123,40	112,25	97,40
Eigenkapitalrendite	18,78	18,88	19,29	15,23	16,15	20,67	18,59	20,23
Gesamtkapitalrendite	12,36	12,46	11,59	9,03	7,73	9,25	9,30	10,70
Finanzstrukturanalyse								
Deckungsgrad A	165,29	158,10	143,15	135,40	109,44	108,07	95,17	115,83
Deckungsgrad B	175,14	167,67	152,43	143,63	139,19	137,44	120,88	143,41
Liquiditätsanalyse								
Liquidität 1. Grades	41,50	34,73	25,96	15,50	21,93	25,19	35,60	56,85
Liquidität 2. Grades	141,50	134,73	125,96	115,50	121,93	125,19	135,60	156,85
Liquidität 3. Grades	198,93	194,26	161,17	151,44	143,88	136,01	125,74	150,93
Wirtschaftlichkeitsanalyse								
Umschlagshäufigkeit d. Umlaufvermögens	3,94	4,11	4,09	4,30	4,51	4,45	5,20	4,63
Umschlagshäufigkeit d. Gesamtvermögens	2,37	2,39	2,37	2,42	2,53	2,60	2,62	2,60
Vorratsintensität	18,42	17,99	18,56	18,73	16,23	15,60	14,79	13,43
Rentabilität								
Eigenkapitalrentabilität	29,58	29,73	30,41	24,00	25,75	32,51	28,85	31,31
Gesamrentabilität	19,47	19,63	18,28	14,23	12,33	14,55	14,14	16,32
Umsatzrentabilität	5,21	5,21	4,88	3,73	3,05	3,55	3,34	3,94
Return-on-Investment	12,36	12,46	11,59	9,03	7,73	9,25	8,76	10,25
Personalkennzahlen								
Umsatz je Mitarbeiter		128.383	135.433	138.686	145.336	155.325	158.719	157.460

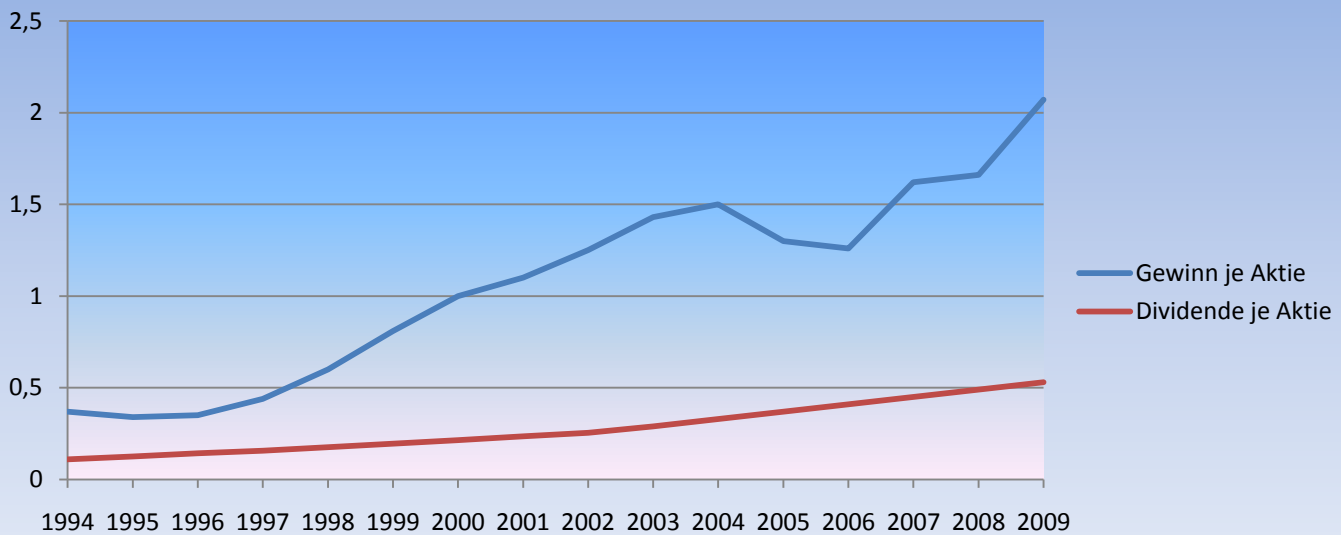
6. Aktienanalyse

Der Kursverlauf entwickelte sich langfristig sehr gut. Die letzten paar Jahre gab es nicht viel Veränderungen bei den Kursen



Der Gewinn je Aktie stieg langfristig gesehen bis auf die Schwäche ab 2005 (wie beim Kapital Jahresüberschuss schon erläutert wurde).

Die Dividende je Aktie wurde seit der Einführung 1976 jährlich ohne Ausnahme gesteigert. Die Ausschüttungsquote beträgt um die 30 Prozent.



Das Durchschnittliche KGV aus den Jahren 1994 bis 2009 beträgt 19,5 und hat somit einen hohen Wert. Das KGV aus den Jahren 2008 und 2009 lag mit 15, bzw. 14,8 deutlich unter dem Durchschnitt. Es entsprach den Schlusskursen von 24,9 USD und 30,7 USD.

Der Durchschnitt beim KBV aus dem Zeitraum 1994 bis 2009 beträgt 3,5. Im Jahr 2008 wurde mit einem Wert von 2,8 ein noch hoher Wert verzeichnet der 2009 jedoch schon wieder auf einen Wert von 3 stieg.

7. Bewertung des Unternehmenswertes

Bei der Bewertung für den Kaufpreis können verschiedene Ergebnisse anfallen. Hauptbestandteile der Bewertung sind der Buchwert und der Liquiditätswert. Diese Daten stammen aus einer externen Datei die im Unternehmensordner abgespeichert ist.

Das Eigenkapital je Aktie liegt bei 10,23 USD was bei einem aktuellen Kurs von über 40 USD den 4-fachen Aufschlag kostet.

Der Wert bei der Auflösung des Unternehmens liegt bei etwa 6,20 USD je Aktie. Beim aktuellen Kurs zahlt man fast da 6,5 fache des Wertes.

Die liquiden Mittel je Aktie (ohne Abzug der Verbindlichkeiten liegen bei 3,10 USD je Aktie.

Eine lange Bewertung entfällt hier da die Aktie im Moment sehr teuer ist. Helfen können teilweise Wechselkurse und die Aussicht auf den weiteren Verlauf des Unternehmens.

7.1 Bewertung des weiteren Vorgehens

Das sicherste Vorgehen ist mit einem Kauf zu warten. Betrachtet man allerdings die durchschnittlichen Kennzahlen für den Aktienkurs so wird man nie zu einem Kauf kommen.

Käufe bei diesem Unternehmen sollten wirklich langfristig angesetzt sein da man den Wert teuer kaufen muss.

8. Meinung zum Unternehmen

Family Dollar ist ein Top Unternehmen das eine gesunde Bilanz aufweisen kann.

Durch die Finanz- und Wirtschaftskrise dürfte Family Dollar wohl auch einige neue Kunden aus der Mittelschicht gewinnen können. Solange die Amerikaner das Gefühl haben sparen zu müssen werden sie auch vermehrt in Discountern einkaufen. Wie lange die Sparbemühungen anhalten ist jedoch fraglich.

Family Dollar ist durch die große Menge der Filialen gut aufgestellt. Wie weit das Unternehmen noch wachsen kann ist noch zu untersuchen. Außerdem muss noch untersucht werden ob das Unternehmen auch in anderen Kontinenten aktiv werden will.

Insgesamt bin ich von diesem Unternehmen wirklich überzeugt und glaube dass das Wachstum noch weiter geht. Die Anzahl der Filialen wird wohl auch in Zukunft nicht mehr so schnell wachsen wie noch vor einigen Jahren was man auch an den Diagrammen im Bericht sehen kann. Positiv zu werten ist dass das Unternehmen auch Filialen schließen kann. Im Berichtsjahr 2009 wurden so 96 Filialen geschlossen und im Gegenzug 180 neu eröffnet.

Das Konzept von Family Dollar geht auf und das Wachstum ist von echten Werten gesichert was auch die Umsätze pro Filiale zeigen.

Bei Kursen unter 25 USD wäre das Unternehmen einen Kauf wert. Beim aktuellen Niveau sollte man mit einem Kauf lieber noch warten.