

01.11.2005 - 08:44 Uhr

Mohawk Industries, Inc. bringt die Übernahme von Unilin Holding NV zum Abschluss

Calhoun, Georgia, November 1 (ots/PRNewswire) -

Mohawk Industries, Inc. (NYSE: MHK) verkündete heute den Abschluss der Übernahme von Unilin Holding NV, einem führenden Hersteller und Vertrieber von Laminatbodenbelagprodukten mit Sitz in Belgien. 2004 betragen die Verkaufszahlen für Unilin in der Bilanz gemäss US-GAAP ungefähr Euro 823,3 Millionen (USD 988,0 Millionen), das Betriebseinkommen nach Einschluss sonstiger Einnahmen betrug Euro 198,9 Millionen (USD 238,7 Millionen) und Abschreibungen beliefen sich auf Euro 45,1 Millionen (USD 54,1 Millionen). Bestehende Abschreibungen werden sich um Angleichungen des Einkaufsrechnungswesens ändern. Die geprüfte Bilanz von Unilin für das Jahr zum 31. Dezember 2004 und die zehn Monate zum 31. Oktober 2005 sind für die Einreichung bei der SEC bis Mitte Januar erforderlich. Der gesamte Übernahmewert, Bargeld nicht einbegriffen, beträgt ungefähr Euro 2,2 Milliarden (USD 2,6 Milliarden) und wird über Schulden finanziert.

Jeffrey S. Lorberbaum, Vorstandsvorsitzender und CEO von Mohawk kommentierte die Übernahme wie folgt: "Mit der Übernahme von Unilin hat Mohawk seine Marktposition als umfassendes Bodenbelagsunternehmen gestärkt. Ähnlich wie bei der Übernahme von Dal-Tile Anfang 2002 haben wir mit der Hinzunahme von Unilin unsere Produktbasis, Vertriebsstrategien und geografischen Regionen erweitert. In den vergangenen Monaten waren wir von Unilins Betriebsteam und der Stärke der Quick-Step-Strategie sowie von den attraktive Wachstumsaussichten des Unternehmens sehr beeindruckt. Laminatbodenbeläge sind in Europa aussergewöhnlich beliebt und gewinnen auch in den USA schnell an Marktanteilen."

Weiterhin sagte Lorberbaum: "Unilins Erfahrung auf dem europäischen Bodenbelagsmarkt und dessen Beziehungen zu Einzelhändlern hat für unser Unternehmen einen nicht zu übertreffenden Wert. Unilin rühmt sich eines wachsenden Anteils am US-Markt, wobei es durch seine erweiterte Produktionskapazität und moderne HDF-Platten-Fabrik in North Carolina unterstützt wird. Mohawk plant die Quick-Step-Marke mittels der existierende Vertriebsstruktur und Kundenbasis zu stützen, wobei das Unternehmen gleichzeitig die Einführung von neuen ergänzenden Marken und Produkten weiterverfolgt. Mohawks weitreichenden Beziehungen werden Unilin helfen, Wachstum und Zugewinn an Marktanteilen in den USA zu beschleunigen. Unilin besitzt auch eine führende Position beim Dachdeckmaterial und anderen auf Holz basierenden Verkleidungen in Europa.

"Es wird erwartet, dass der Zusammenschluss einen steigernden Einfluss auf die Einnahmen im Jahre 2006 haben wird, und wir sind uns sicher, dass die Verbindung der beiden Unternehmen eine Vielzahl von synergistischen Möglichkeiten schaffen wird, einschliesslich: (1) Beschleunigung von Unilins Marktanteilgewinn in den USA, (2) Zugewinne bei Mohawks Marken und Vertrieb und (3) Zugewinne bei Unilins Produktionsfähigkeiten in den USA. Wir freuen uns darüber, Unilin in die Mohawk-Familie aufnehmen zu können und sehen den zukünftigen Erfolgen des Unternehmens erwartungsvoll entgegen. Die Verbindung von Mohawk und Unilin wird das Unternehmen weiter stärken."

Einige der Aussagen in den unmittelbar vorausgehenden Absätzen, insbesondere diejenigen, die künftige Leistungen, Geschäftsaussichten, Wachstum und Betriebsstrategien, vorgesehene

Übernahmen und Ähnliches vorwegnehmen sowie diejenigen, die Begriffe wie "glauben", "vorwegnehmen", "vorhersagen", "schätzen" oder ähnliche Ausdrücke enthalten, sind zukunftsweisende Aussagen. Für diese Aussagen beansprucht Mohawk den Safe-Harbor-Schutz für zukunftsweisende Aussagen, wie er im US-amerikanischen Private Securities Litigation Reform Act aus dem Jahre 1995 vorgesehen ist. Es kann keine Sicherheit bezüglich der Korrektheit zukunftsweisender Aussagen geben, weil diese auf zahlreichen Annahmen beruhen, die Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Folgende wichtige Faktoren können dazu führen, dass künftige Ergebnisse anders ausfallen: Veränderungen der wirtschaftlichen oder branchenbezogenen Lage, Wettbewerb, Preise für Rohstoffe und Energie, zeitlicher Verlauf und Höhe der Kapitalausgaben, Übernahmen und Aufkäufe, Einführung neuer Produkte, Betriebsrationalisierungen, Rechtsverbindlichkeiten und andere Risiken, die in Mohawks Berichten an die SEC und in anderen Veröffentlichungen erläutert werden.

Mohawk ist ein führender Anbieter von Bodenbelägen für den Wohn- und Gewerbebereich. Mohawk bietet eine komplette Produktpalette an Tufting- und gewebten überbreiten Teppichen, Keramikfliesen, Holz-, Stein-, Vinyl-Laminaten, Vorlegern und anderen Produkten für die Wohnung. Diese Produkte werden unter den erstklassigsten Markennamen der Branche vermarktet, u.a. Mohawk, Karastan, Ralph Lauren, Lees, Bigelow, Dal-Tile und American Olean. Mohawks einmaliges Verkaufsförderungs- und Marketingsystem hilft unseren Kunden, die Träume des Verbrauchers zu realisieren. Mohawk bietet hervorragenden Service mit einer eigenen LKW-Flotte und über 250 lokalen Auslieferungseinrichtungen.

Website: <http://www.mohawkind.com>

Pressekontakt:

Frank H. Boykin, Chief Financial Officer von Mohawk Industries, Inc.,
+1-706-624-2695

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008240/100498939> abgerufen werden.