

04.05.2013 - 00:54 Uhr

Mohawk Industries, Inc. schließt Übernahme der Spano Group ab

Georgia (ots/PRNewswire) -

Mohawk Industries, Inc. gab heute bekannt, die Übernahme der Spano Group, einem belgischen Hersteller von Spanplatten, abgeschlossen zu haben. Die Transaktion war bereits am 28. Januar 2013 bekanntgegeben worden. Der Gesamtwert des Erwerbs lag bei 125 Millionen Euro in bar. 2012 lagen die Einnahmen von Spano bei rund 183 Millionen Euro.

Jeffrey S. Lorberbaum, Vorsitzender und CEO von Mohawk, äußerte sich zu der abgeschlossenen Übernahme: "Die Kombination aus Unilin und Spano wird unseren Kunden erhöhten Mehrwert bringen und unser Produktangebot erweitern. Spano erweitert unsere Kundenbasis um neue Vertriebskanäle, ebenso wie auch unser technisches Fachwissen und unser Produktwissen, deren Potenzial wir auf diese Weise optimal im gesamten Segment nutzen können. Die erheblichen Synergien zwischen Unilin und Spano schaffen Möglichkeiten zur Optimierung der Fertigungsanlagen und -prozesse, der Rohstoffe und der betrieblichen Effizienz. Wir freuen uns sehr darauf, das talentierte Spano-Team in unserem Unternehmen begrüßen zu dürfen."

Bei einigen der Aussagen in den vorausgehenden Absätzen, insbesondere bei denjenigen, die künftige Leistungen, Geschäftsaussichten, Wachstum und Betriebsstrategien und Ähnliches beschreiben, sowie denjenigen, die Begriffe wie "könnte", "sollte", "glauben", "vorwegnehmen", "erwarten", "schätzen" oder ähnliche Ausdrücke enthalten, handelt es sich um "vorausschauende Aussagen". Für diese Aussagen beansprucht Mohawk den Safe-Harbor-Schutz für vorausschauende Aussagen, wie er im US-amerikanischen Private Securities Litigation Reform Act von 1995 vorgesehen ist. Es kann keine Sicherheit bezüglich der Korrektheit vorausschauender Aussagen geben, weil diese auf zahlreichen Annahmen beruhen, die wiederum Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Die folgenden wichtigen Faktoren können dazu führen, dass zukünftige Ergebnisse anders ausfallen als prognostiziert: Veränderungen der Wirtschafts- oder Branchenlage, Wettbewerb, inflationäre Entwicklung der Rohstoffkosten und sonstiger Inputkosten, Energiekosten und die Versorgungslage, zeitlicher Verlauf und Höhe der Kapitalausgaben, zeitlicher Verlauf und Umsetzung von Preiserhöhungen für die Produkte des Unternehmens, Wertberichtigungen, Integration übernommener Unternehmen, internationale Betriebstätigkeit, Einführung neuer Produkte, Betriebsrationalisierungen, Steuerforderungen, Produkthaftung und sonstige Ansprüche, Rechtsstreitigkeiten sowie weitere Risiken, die in Mohawks Eingaben bei der SEC sowie in anderen Publikationen genauer erläutert werden.

INFORMATIONEN ZU MOHAWK

Mohawk Industries Mohawk ist ein führender Anbieter von Bodenbelägen, die bei privaten und kommerziellen Bauvorhaben eingesetzt werden. Die vertikal integrierten Fertigungs- und Vertriebsprozesse von Mohawk bieten Wettbewerbsvorteile bei der Produktion von Teppichen, Teppichböden, Keramikfliesen, Laminat, Bodenbeläge aus Holz, Stein und Kunststoff. Unsere branchenführende Innovation hat Produkte und Technologien geschaffen, dank derer sich unsere Marken auf dem Markt von anderen unterscheiden und alle Anforderungen hinsichtlich Umgestaltung und Neubau erfüllt werden. Diese Produkte werden unter branchenweit führenden Markennamen vertrieben, darunter American Olean, Bigelow, Daltile, Durkan, Karastan, Lees, Marazzi, Mohawk, Pergo, Unilin und Quick-Step. In den letzten zehn Jahren hat sich Mohawk von einem amerikanischen Teppichhersteller zum weltweit größten Unternehmen für Bodenbeläge entwickelt und betreibt Niederlassungen in Australien, Brasilien, Kanada, China, Europa, Indien, Malaysia, Mexiko, Russland und den Vereinigten Staaten.

Web site: <http://www.mohawkind.com/>

Kontakt:

KONTAKT: Frank H. Boykin, Chief Financial Officer +1-706-624-2695

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008240/100737315> abgerufen werden.