

05.05.2013 - 22:06 Uhr

Mohawk Industries, Inc. gibt Ergebnisse des ersten Quartals bekannt

Georgia, (ots/PRNewswire) -

Mohawk Industries, Inc. meldete heute einen Nettogewinn von 50 Mio. USD und einen verwässerten Gewinn je Aktie (EPS) von 0,72 USD für das erste Quartal 2013. Bei Außerachtlassung außerplanmäßiger Kosten belief sich der Nettogewinn auf 61 Mio. USD und der Gewinn je Aktie auf 0,87 USD, was einer 50-prozentigen Steigerung gegenüber dem bereinigten EPS aus dem ersten Quartal des Vorjahres entspricht. Der Nettoumsatz belief sich im ersten Quartal 2013 auf 1,5 Mrd. USD und stieg im Vergleich zum ersten Quartal des Vorjahres um 5,5 %. Im ersten Quartal 2012 belief sich der Nettoumsatz auf 1,4 Mrd. USD, der Nettogewinn auf 40 Mio. USD und der EPS auf 0,58 USD.

Hinsichtlich der geschäftlichen Entwicklung von Mohawk Industries im ersten Quartal erklärte der Vorstandsvorsitzende und CEO Jeffrey S. Lorberbaum: "Verbesserungen auf dem US-Markt sowie beim Produktmix, Produktivitätssteigerungen, niedrigere Abschreibungen und die Pergo-Übernahme spiegelten sich in unseren Ergebnissen wider. Nachteilig machte sich neben der schwächeren Wirtschaftslage in Europa auch die Tatsache bemerkbar, dass der Berichtszeitraum im Vergleich zum Vorjahr um einen Tag kürzer war. Im Laufe des Quartals haben wir ein bereinigtes EBITDA in Höhe von 151 Mio. USD erwirtschaftet und die VVGK in Bezug zu den Umsatzkosten über das gesamte Unternehmen hinweg um 90 Basispunkte senken können, obwohl wir unsere Investitionen in die wachstumsstärksten Geschäftszweige intensiviert haben."

"Im Januar haben wir zudem die Pergo-Übernahme abgewickelt. In den USA und Europa setzen wir unsere Pergo-Integrationsstrategie bereits in die Praxis um, was unter anderem die Vermögenskonsolidierung, Verbesserungen hinsichtlich der Fertigungsprozesse, Erweiterungen der Produktpalette und eine Restrukturierung der Management-, Vertriebs- und Verwaltungsbereiche betrifft. Nach dem Ende des ersten Quartals haben wir zudem die Übernahme der Marazzi Group abgeschlossen, wodurch Mohawk zum Weltmarktführer im Bereich Keramikfliesen aufgestiegen ist. Ende April haben wir auch die behördliche Zulassung zur vorgeschlagenen Übernahme des belgischen Dielenherstellers Spano erhalten und gehen nunmehr davon aus, die Transaktion in Kürze abschließen zu können. Mithilfe unserer Doppelstrategie, die neben der Erweiterung etablierter Geschäftsbereiche auch auf Leistungsverbesserungen bei übernommenen Unternehmen abzielt, bieten wir unseren Aktionären seit zwei Jahrzehnten signifikante Mehrwerte. In unserem erfahrenen Führungsteam verfügen wir über alle nötigen Ressourcen und Kompetenzen, um diese Strategien erfolgreich umzusetzen. Unabhängig davon, wie schnell sich die Weltwirtschaft erholt, werden wir weiterhin auf Innovationsförderung, operative Exzellenz und geografische Expansion setzen, um unsere Geschäftsprozesse gezielt zu optimieren."

Mohawks Segmentumsatz blieb im ersten Quartal weitgehend unverändert, wobei das Betriebsergebnis bei Außerachtlassung außerplanmäßiger Kosten um 24 % gesteigert werden konnte. Umstellungen im Home-Center-Bereich, die gegen Ende des ersten Quartals vorgenommen wurden und zu einem niedrigeren Absatz bei Vorlegern führten, beeinträchtigten den Teppichabsatz. Der Absatz von Premiumprodukten in der Sparte Spezialartikel war unverändert hoch. Im Home-Center-Bereich wurden die erwarteten Verbesserungen erzielt, wobei neu eingeführte Produkte im zweiten Quartal weiter an Schwung aufnehmen werden. Im Laufe des Quartals haben wir damit begonnen, die Teppichpreise um 4 bis 6 % zu erhöhen, um unsere beträchtlich gestiegenen Materialkosten tragen zu können. Aufgrund des Zeitpunkts dieser Maßnahme wird sie jedoch nicht dazu führen, im zweiten Quartal geschätzte 5 bis 10 Mio. USD dieser erhöhten Kosten auszugleichen. Wir erwarten aber, dass die Preiserhöhung unsere Materialkosten im dritten Quartal ausgleichen wird. Im Laufe des Quartals haben wir auch auf dem großen Erfolg unserer revolutionären SmartStrand® Silk®-Kollektion aufgebaut und das Sortiment um zwölf neue Produkte ergänzt, um den unübertroffenen Weichheitsgrad von Silk mit zeitgemäßem Design zu kombinieren. Unsere exklusiven gewebten Duracolor®-Teppichböden und -Teppichfliesen für den gewerblichen Bereich befanden sich dank ihres außergewöhnlichen Designs, ihrer herausragenden Flecken- und Schmutzresistenz und ihres erhöhten Nutzwerts ebenfalls im Aufwind. Darüber hinaus haben wir im gesamten Unternehmen Produktivitätssteigerungen erzielt, die zu einer verbesserten Materialausbeute, weniger Abfällen, mehr Recycling-Stoffen sowie Effizienzsteigerungen geführt haben.

Die Dal-Tile-Umsätze konnten um 5 % gesteigert werden, da sich das Geschäft mit Wohnungsneubauten, die Umsätze im gewerblichen Bereich und auch unser mexikanischer Geschäftsbereich kontinuierlich im Aufwind befanden. Auch die Einführung neuer Produkte mit rustikaler und polierter Oberfläche, neue größere Größen und die einzigartigen Reveal Imaging®-Designs trugen zu unseren positiven Quartalsergebnissen bei. Höhere Absatzzahlen und die verbesserte Mitarbeiterproduktivität spiegelten sich in unseren Margen wider, denen allerdings auch steigende Energiekosten gegenüberstanden. Für unsere Marken Dal-Tile und American Olean haben wir neue Verkaufsvertreter eingestellt, um unsere Konzentration auf die Bereiche Wohnungsneubauten, Mehrfamilienprojekte und gewerbliche Spezifikationen gezielt zu intensivieren. Die Umsätze im gewerblichen Bereich stiegen insbesondere in der Gastronomie, im Einzelhandel und im Gastgewerbe. Ausschlaggebend waren Großprojekte mit hochmodischem Design, zeitgemäßen Größen und differenzierten Farbkonzepten. In Mexiko wachsen wir weiterhin schneller als der Markt, indem wir neue Bauprojekte intensiv verfolgen, die Zahl unserer Vertriebshändler erhöhen, den Produktmix verbessern und den Home-Center-Markt besser durchdringen. Im Laufe des Quartals wurde die Kostenstruktur im Dal-Tile-Segment verbessert, indem qualitativ minderwertige Produkte und Abfallstoffe reduziert und die Anlageneffizienz gesteigert wurde. Hinzu kam überdies eine verbesserte Werksauslastung und Materialzusammensetzung.

Der Unilin-Absatz stieg um 20 % bzw. um 19 % bei konstanten Wechselkursen. Hauptgrund hierfür war die Pergo-Übernahme. Im Unilin-Altgeschäft mit Geschäftskunden stieg der US-Absatz in allen Produktkategorien. Außerhalb der Vereinigten Staaten stieg zudem der Absatz von Dämmplatten und Holzböden. Dem standen jedoch niedrigere Absatzzahlen bei Unilin-Laminat, Holzverkleidungen und Bedachungen in Westeuropa gegenüber. Die Margen konnten aufgrund erhöhter Absatzzahlen und niedrigeren Abschreibungskosten in den USA gesteigert werden. Bei Außerachtlassung der Übernahmen machten sich die niedrigeren Absatzzahlen, der schlechtere Mix und die Materialinflation in Europa negativ bemerkbar. Unser Livyn®-Vinylplattensortiment der Luxusklasse nimmt in Westeuropa zunehmend an Fahrt auf. Den Unterschied machten hier der branchenweit führende Realismus unserer Quick-Step®-Marke und ein fortschrittliches Klick-Installationssystem. In Nordamerika konnten wir den Absatz unserer Laminatböden mit der Einführung einer rustikalen Bodenoptik im breiten Dielenformat mit stark strukturierten Oberflächen verbessern. Mit besonderen Leistungsmerkmalen wie Scotchgard® und ArmorMax®, die einfache Pflege mit branchenführender Abnutzungsbeständigkeit kombinieren, sowie neuen Produkten mit aufgerauten Oberflächen, die für einen modisch-unebenen Look sorgen, haben wir unsere Holzboden-Produkte gezielt erweitert. Um die steigenden Kosten für Bauholz aufzufangen, haben wir eine weitere Preiserhöhung von 10 % bei Holzböden angekündigt, die Ende Mai in Kraft treten wird. Dank eines umfangreicheren Produktangebots und verbesserter geografischer Marktdurchdringung in Frankreich und Deutschland steigt der Absatz unserer Dämmplatten kontinuierlich. Die Errichtung unseres neuen Dämmplatten-Werks in Frankreich verläuft schneller als geplant. Die Produktion wird voraussichtlich im dritten Quartal aufgenommen.

Durch Produktinnovation, Produktivitätssteigerungen, Marktexpansion und strategische Übernahmen haben wir in diesem Quartal solide Ergebnisse erwirtschaftet. Wir treiben Kostensenkungsmaßnahmen und Vertriebsinitiativen in allen Bereichen voran, um unsere Ergebnisse weiter zu verbessern. Preiserhöhungen setzen wir plangemäß um, obwohl unsere Teppichpreise im zweiten Quartal unter den Kosten liegen werden. Wir vertreten die Auffassung, dass sowohl Gewerbe- als auch Häuserneubauten in diesem Jahr steigen werden, und gehen auch im Bereich der Wohnungsumbauten von einigen Verbesserungen aus. Die langfristige Perspektive unserer internationalen Geschäftsbereiche stimmt uns weiterhin zuversichtlich, auch wenn in einigen regionalen Wirtschaftsräumen immer noch Probleme bestehen. In all diesen Regionen haben wir die Marktführerschaft inne und verfügen über äußerst anerkannte Marken, herausragende Vertriebskanäle und effiziente Fertigungsverfahren, die sich positiv auf unsere Ergebnisse auswirken werden, sobald die Wirtschaftsräume Besserung zeigen. Wir gehen davon aus, dass sich jede einzelne unserer Übernahmen noch in diesem Jahr positiv auf die Umsatzzahlen und den Gewinn auswirken wird, während wir weitere Strategien umsetzen, um ihr Potenzial voll auszuschöpfen. Unter Berücksichtigung all dieser Faktoren setzen wir uns für das zweite Quartal ein Gewinnziel von 1,58 bis 1,67 USD je Aktie. Restrukturierungs- und Übernahmekosten jeglicher Art wurden bei dieser Prognose nicht berücksichtigt.

Mohawk Industries ist ein weltweit führender Hersteller von Bodenbelägen, der mit seinen Produkten Wohn- und Gewerbebereiche in aller Welt aufwertet. Mohawks vertikal integrierte Herstellungs- und Vertriebsprozesse bieten dem Unternehmen Wettbewerbsvorteile bei der Produktion von Teppichen, Vorlegern, Keramikfliesen sowie Laminat-, Holz-, Stein- und Vinylböden. Unsere branchenführenden Innovationen haben zu Produkten und Technologien geführt, mit deren Hilfe wir unsere Markenprodukte am Markt gezielt differenzieren und alle Anforderungen im Hinblick auf Um- und Neubauten erfüllen können. Unsere Marken American Olean, Bigelow, Dal-Tile, Durkan, Karastan, Lees, Marazzi, Mohawk, Pergo, Unilin und Quick-Step zählen zu den bekanntesten der gesamten Branche. Im vergangenen Jahrzehnt hat sich Mohawk von einem amerikanischen Teppichhersteller zum weltgrößten Unternehmen für Bodenbeläge mit Betriebseinrichtungen in Australien, Brasilien, Kanada, China, Europa, Indien, Malaysia, Mexiko, Russland sowie den Vereinigten Staaten entwickelt.

Bestimmte Aussagen in den unmittelbar vorausgehenden Absätzen sind als "vorausschauende Aussagen" zu verstehen. Insbesondere betrifft dies Aussagen in Bezug auf künftige Leistungen, Geschäftsaussichten, Wachstum, Betriebsstrategien und ähnliche Belange sowie Aussagen, die durch Begriffe wie "könnte", "sollte", "glauben", "prognostizieren", "erwarten", "schätzen" oder ähnliche Formulierungen gekennzeichnet sind. Für diese Aussagen beansprucht Mohawk den Safe-Harbor-Schutz bezüglich vorausschauender Aussagen entsprechend des US-amerikanischen Private Securities Litigation Reform Act von 1995. Es kann keine Sicherheit bezüglich der Korrektheit vorausschauender Aussagen geben, da sie grundsätzlich auf zahlreichen Annahmen beruhen, die verschiedenen Risiken und Unwägbarkeiten unterliegen. Die folgenden wichtigen Faktoren können dazu führen, dass zukünftige Ergebnisse und Prognosen voneinander abweichen: Veränderungen der Wirtschafts- oder Branchenlage, Wettbewerb, inflationäre Entwicklung der Rohstoffkosten und sonstiger Ausgangskosten, Energiekosten und die Versorgungslage, zeitlicher Verlauf und Höhe der Kapitalausgaben, zeitlicher Verlauf und Umfang von Verkaufspreiserhöhungen für Produkte des Unternehmens, Wertberichtigungen, Integration übernommener Unternehmen, internationale Betriebe, Produktneueinführungen, Betriebsrationalisierungen, Steuerforderungen, Produktrückrufaktionen und sonstige Beanstandungen, Rechtsstreitigkeiten sowie weitere Risiken, die in Mohawks Eingaben bei der SEC sowie in anderen Publikationen näher erläutert werden.

Telefonkonferenz am Freitag, den 3. Mai 2013 um 11:00 Uhr (US-Ostküstenzeit)

Die Rufnummer lautet 1-800-603-9255 für Anrufer aus den USA/Kanada bzw. 1-706-634-2294 für internationale/lokale Anrufer. Die Konferenzkennung lautet # 32039923. Eine Aufzeichnung steht Anrufern aus den USA bzw. lokalen Anrufern unter der Rufnummer 855-859-2056 und internationalen/lokalen Anrufern unter der Rufnummer 404-537-3406 bis zum 17. Mai 2013 unter Angabe der Konferenzkennung 32039923 zur Verfügung.

MOHAWK INDUSTRIES, INC. UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung	Drei Monate zum

(Beträge in Tausend, mit Ausnahme der Angaben je	30. März 31. März

Aktie)	2013	2012	
	-----	-----	
Nettoumsatz	\$1.486.815	1.409.035	
Umsatzkosten	1.109.749	1.049.609	
-----	-----	-----	
Bruttogewinn	377.066	359.426	
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten		290.224	287.450
-----	-----	-----	
Betriebsergebnis	86.842	71.976	
Zinsaufwand	19.156	22.498	
Sonstiger Aufwand (Ertrag), netto		6.387	(1.825)
-----	-----	-----	
Gewinn vor Ertragssteuern	61.299	51.303	
Ertragssteueraufwand	10.732	10.291	
-----	-----	-----	
Nettogewinn	50.567	41.012	
Auf Minderheitsbeteiligungen entfallender Nettogewinn	(72)	(635)	
-----	-----	-----	
Nettogewinn von Mohawk Industries, Inc.		\$50.495	40.377
-----	-----	-----	
Unverwässerter Gewinn je Aktie von Mohawk Industries, Inc.	\$0,73	0,59	
-----	-----	-----	
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der sich im Umlauf befindlichen Aktien -unverwässert		69.375	68.862
-----	-----	-----	
Verwässerter Gewinn je Aktie von Mohawk Industries, Inc.	\$0,72	0,58	
-----	-----	-----	
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der sich im Umlauf befindlichen Aktien -verwässert		69.897	69.141
-----	-----	-----	

Sonstige Finanzinformationen

(Beträge in Tausend)

Für betriebliche Tätigkeiten verwendete Nettobarmittel	\$38.944	44.470
-----	-----	-----
Abschreibungen	\$60.349	73.286
-----	-----	-----
Investitionsausgaben	\$63.282	43.251
-----	-----	-----

Konsolidierte Bilanzdaten

(Beträge in Tausend)

	30. März 2013	31. März 2012	
	-----	-----	
AKTIVA			
Umlaufvermögen:			
Barmittel- und Barmitteläquivalente	\$1.120.167	304.775	
Forderungen, netto	825.659	782.000	
Lagerbestand	1.230.250	1.164.991	
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	157.011	136.752	
Latente Ertragssteuern	113.519	156.110	
-----	-----	-----	
Summe Umlaufvermögen	3.446.606	2.544.628	
Sachanlagen, netto	1.729.916	1.718.396	
Firmenwert	1.394.062	1.390.712	
Immaterielle Vermögenswerte, netto	569.356	599.625	
Latente Ertragssteuern und sonstiges Anlagevermögen	121.905	145.833	
-----	-----	-----	
Summe Aktiva	\$7.261.845	6.399.194	

PASSIVA UND EIGENKAPITAL		
Kurzfristige Verbindlichkeiten:		
Kurzfristiger Anteil langfristiger Verbindlichkeiten	\$53.496	57.309
Verbindlichkeiten und angefallene Ausgaben	824.135	721.383
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	877.631	778.692
Langfristige Verbindlichkeiten, abzüglich aktueller Anteil	2.253.020	1.642.419
Latente Ertragssteuern und sonstige langfristige Verbindlichkeiten	406.610	458.786
Summe Verbindlichkeiten	3.537.261	2.879.897
Summe Eigenkapital	3.724.584	3.519.297
Summe Passiva	\$7.261.845	6.399.194

Segmentinformationen	Zum bzw. für die drei Monate zum	
	30. März 2013	31. März 2012
(Beträge in Tausend)		

Nettoumsatz:		
Mohawk	\$695.334	699.880
Dal-Tile	411.881	392.925
Unilin	404.475	337.424
Interner Segmentumsatz	(24.875)	(21.194)
Konsolidierter Nettoumsatz	\$1.486.815	1.409.035

Betriebsertrag (Verlust):		
Mohawk	\$25.238	25.282
Dal-Tile	29.976	26.028
Unilin	38.693	27.146
Konzern und weggefallene Rechnungsposten	(7.065)	(6.480)
Konsolidierter Betriebsgewinn	\$86.842	71.976

Aktiva:		
Mohawk	\$1.802.241	1.820.785
Dal-Tile	1.795.828	1.759.934
Unilin	2.469.264	2.620.013
Konzern und weggefallene Rechnungsposten	1.194.512	198.462
Konsolidierte Aktiva	\$7.261.845	6.399.194

Überleitung des Nettogewinns von Mohawk Industries, Inc. zum bereinigten Nettogewinn von Mohawk Industries, Inc. und zum bereinigten verwässerten Gewinn je Aktie von Mohawk Industries, Inc.

(Beträge in Tausend, mit Ausnahme der Angaben je Aktie)

	Drei Monate zum	
	30. März 2013	31. März 2012
Nettogewinn von Mohawk Industries, Inc.	\$50.495	40.377
Ausgleichsposten:		

Integrationskosten	1.634	-	
Zinsen auf 3,85-prozentige Senior Notes	3.559		-
Geschäftliche Restrukturierung	8.222		-
Ertragssteuern	(2.780)		-
-----	-----	---	---
Bereinigter Nettogewinn von Mohawk Industries, Inc.	\$61.130	40.377	
-----	-----	-----	-----
Bereinigter verwässerter Gewinn je Aktie von Mohawk Industries, Inc.	\$0,87		0,58
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der sich im Umlauf befindlichen Aktien -verwässert	69.897		69.141

Überleitung der Gesamtschuld zur Nettoschuld
(Beträge in Tausend)

30. März 2013

Kurzfristiger Anteil langfristiger Verbindlichkeiten	\$53.496
Langfristige Verbindlichkeiten, abzüglich aktueller Anteil	2.253.020
Abzüglich: Barmittel- und Barmitteläquivalente	1.120.167
Nettoverschuldung	\$1.186.349
-----	-----

Überleitung des Betriebsgewinns zum bereinigten EBITDA

(Beträge in Tausend)

Drei Monate zum 29.

30. Juni 2012 September 2012

Betriebsergebnis	\$107718	103.954
Sonstiger (Aufwand) Ertrag	(440)	(322)
Auf Minderheitsbeteiligungen entfallender Nettogewinn	-	-
Abschreibungen	71.831	71.298
-----	-----	-----
EBITDA	179.109	174.930
Integrationskosten	-	-
Geschäftliche Restrukturierung	8.226	4.229
-----	-----	-----
Bereinigtes EBITDA	\$187335	179.159
-----	-----	-----

Überleitung der Nettoschuld zum bereinigten EBITDA

(Beträge in Tausend)

Drei Monate zum 31. Dezember

30. März

	2012	2013
	-----	----
Betriebsergebnis	95.860	86.842
Sonstiger		
(Aufwand) Ertrag	(1.366)	(6.387)
Auf		
Minderheitsbeteiligungen		
entfallender		
Nettogewinn	-	(72)
Abschreibungen	63.878	60.349
-----	-----	-----
EBITDA	158.372	140.732
Integrationskosten	-	1.634
Geschäftliche		
Restrukturierung	6.109	8.222
-----	-----	-----
Bereinigtes		
EBITDA	164.481	150.588
-----	-----	-----

Überleitung der
Nettoschuld zum
bereinigten
EBITDA

(Beträge in Tausend)	Vergangene zwölf Monate zum 30. März 2013

Betriebsergebnis	394.374
Sonstiger	
(Aufwand) Ertrag	(8.515)
Auf	
Minderheitsbeteiligungen	
entfallender	
Nettogewinn	(72)
Abschreibungen	267.356
-----	-----
EBITDA	653.143
Integrationskosten	1.634
Geschäftliche	
Restrukturierung	26.786
-----	-----
Bereinigtes	
EBITDA	681.563
-----	-----

Überleitung der
Nettoschuld zum
bereinigten
EBITDA

1,7

Überleitung des Nettoumsatzes zum Nettoumsatz bei konstanten
Wechselkursen
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum

	31. März
	30. März 2013
	2012

Nettoumsatz	\$1.486.815	1.409.035
Bereinigung des Nettoumsatzes bei konstanten		

Wechselkursen:	(2.079)	-	
	-----	---	
Nettoumsatz bei konstanten Wechselkursen	\$1.484.736		1.409.035
	-----	-----	

Überleitung des Netto-Segmentumsatzes zum Netto-Segmentumsatz bei konstantem Wechselkurs
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		

	30. März	31. März	
	2013	2012	
	-----	-----	
Dal-Tile			
Nettoumsatz	\$411.881	392.925	
Bereinigung des Netto-Segmentumsatzes bei konstantem Wechselkurs	(489)	-	
Netto-Segmentumsatz bei konstanten Wechselkursen	\$411.392	392.925	
	-----	-----	

Überleitung des Netto-Segmentumsatzes zum Netto-Segmentumsatz bei konstantem Wechselkurs
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		

	30. März	31. März	
	2013	2012	
	-----	-----	
Unilin			
Nettoumsatz	\$404.475	337.424	
Bereinigung des Netto-Segmentumsatzes bei konstantem Wechselkurs	(1.590)	-	
Netto-Segmentumsatz bei konstanten Wechselkursen	\$402.885	337.424	
	-----	-----	

Überleitung des Betriebsgewinns zum bereinigten Betriebsgewinn
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		

	30. März	31. März	
	2013	2012	
	-----	-----	
Betriebsergebnis	\$86.842	71.976	
Anpassung des Betriebsgewinns:			
Integrationskosten	1.634	-	
Geschäftliche Restrukturierung	8.222	-	
Bereinigter Betriebsgewinn:	\$96.698	71.976	
	-----	-----	
Prozentualer Anteil der bereinigten Betriebsmarge am Nettoumsatz		6,5 %	5,1 %

Überleitung des betrieblichen Segmentgewinns zum bereinigten betrieblichen Segmentgewinn
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		

	30. März	31. März	
	2013	2012	
	-----	-----	
Mohawk			
Betriebsergebnis	\$25.238	25.282	
Bereinigung des betrieblichen Segmentgewinns:			

Geschäftliche Restrukturierung	6.217	-
Bereinigter betrieblicher Segmentgewinn	\$31.455	25.282

Prozentualer Anteil der bereinigten Betriebsmarge am Nettoumsatz	4,5 %	3,6 %

Überleitung des betrieblichen Segmentgewinns zum bereinigten betrieblichen Segmentgewinn
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum	

	30. März	31. März
Unilin	2013	2012

Betriebsergebnis	\$38.693	27.146
Bereinigung des betrieblichen Segmentgewinns:		
Integrationskosten	1.634	-
Geschäftliche Restrukturierung	1.542	-
Bereinigter betrieblicher Segmentgewinn	\$41.869	27.146

Prozentualer Anteil der bereinigten Betriebsmarge am Nettoumsatz	10,4 %	8,0 %

Überleitung des betrieblichen Segmentgewinns zum bereinigten betrieblichen Segmentgewinn
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum	

	30. März	31. März
Dal-Tile	2013	2012

Betriebsergebnis	\$29.976	26.028
Bereinigung des betrieblichen Segmentgewinns:		
Geschäftliche Restrukturierung	463	-
Bereinigter betrieblicher Segmentgewinn	\$30.439	26.028

Prozentualer Anteil der bereinigten Betriebsmarge am Nettoumsatz	7,4 %	6,6 %

Überleitung des Gewinns vor Ertragssteuern zum bereinigten Gewinn vor Ertragssteuern
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum	

	30. März	31. März
	2013	2012

Gewinn vor Ertragssteuern	\$61.299	51.303
Bereinigung des Gewinns vor Ertragssteuern:		
Integrationskosten	1.634	-
Zinsen auf 3,85-prozentige Senior Notes	3.559	-
Geschäftliche Restrukturierung	8.222	-

Bereinigter Gewinn vor Ertragssteuern	\$74.714	51.303

Überleitung des Ertragssteueraufwands zum bereinigten Ertragssteueraufwand
(Beträge in Tausend)

Drei Monate zum

	----- 30. März 2013 -----	31. März 2012 -----
Ertragssteueraufwand	\$10.732	10.291
Ertragssteuereffekt bereinigter Rechnungsposten	2.780	-
	----	---
Bereinigter Ertragssteueraufwand	\$13.512	10.291
	-----	-----
Bereinigte Ertragssteuerrate	18 %	20 %
	---	---

Das Unternehmen vertritt die Auffassung, dass es sowohl für interne Zwecke als auch für Investoren nützlich ist, gegebenenfalls sowohl GAAP-konforme Kennzahlen als auch die oben aufgeführten nicht GAAP-konform ausgewiesenen Kennzahlen heranzuziehen, um die geschäftliche Entwicklung zu Planungszwecken und zur Erstellung von Prognosen für nachfolgende Berichtszeiträume beurteilen zu können.

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/100008240/100737325> abgerufen werden.