

24.02.2014 - 20:45 Uhr

Mohawk Industries, Inc. veröffentlicht Ergebnisse des vierten Quartals

- Nettoumsatz steigt um 34 % im Jahresvergleich
- Bereinigter Gewinn je Aktie um 77 % gestiegen

Calhoun, Georgia (ots/PRNewswire) - Mohawk Industries, Inc. meldete heute Nettoeinnahmen in Höhe von 95 Mio. USD und einen verwässerten Gewinn je Aktie (EPS) von 1,29 USD für das vierte Quartal 2013. Bei Außerachtlassung von Sonderbelastungen und aufgegebenen Geschäftsbereichen ergaben sich Nettoeinnahmen in Höhe von 131 Mio. USD und ein Gewinn je Aktie von 1,79 USD - eine Steigerung von 77 % gegenüber dem Gewinn je Aktie aus dem vierten Quartal des Vorjahres. Der Nettoumsatz belief sich im vierten Quartal 2013 auf etwa 1,9 Mrd. USD und stieg im Vergleich zum vierten Quartal des Vorjahres um 34 %. Auf Basis konstanter Wechselkurse ergab sich eine Steigerung von 33 %. Im vierten Quartal 2012 belief sich der Nettoumsatz auf etwa 1,4 Mrd. USD, der Nettogewinn auf 66 Mio. USD und der Gewinn je Aktie auf 0,95 USD. Bei Außerachtlassung von Sonderbelastungen ergab sich ein Nettogewinn von 70 Mio. USD und ein Gewinn je Aktie von 1,01 USD.

Während der zwölf Monate zum 31. Dezember 2013 lag der Nettoumsatz bei etwa 7,3 Mrd. USD. Im Vergleich zum Vorjahr ergab sich dabei eine Steigerung von etwa 27 % und auf Basis konstanter Wechselkurse eine Steigerung von 26 %. Nettogewinn und Gewinn je Aktie beliefen sich während des zwölfmonatigen Berichtszeitraums auf 349 Mio. USD bzw. 4,82 USD. Bei Außerachtlassung von Sonderbelastungen und aufgegebenen Geschäftsbereichen ergab sich ein Nettogewinn von 473 Mio. USD und ein Gewinn je Aktie von 6,55 USD. Im Vergleich zum bereinigten Gewinn je Aktie während des zwölfmonatigen Berichtszeitraums im Jahr 2012 entspricht dies einer Steigerung von 73 %. Während der zwölf Monate zum 31. Dezember 2012 belief sich der Nettoumsatz auf etwa 5,8 Mrd. USD, der Nettogewinn auf 250 Mio. USD und der Gewinn je Aktie auf 3,61 USD. Bei Außerachtlassung von Sonderbelastungen ergab sich ein Nettogewinn von 262 Mio. USD und ein Gewinn je Aktie von 3,78 USD.

Der Vorstandsvorsitzende und CEO Jeffrey S. Lorberbaum kommentierte die Leistungen von Mohawk Industries im vierten Quartal wie folgt: "Mit unseren Ergebnissen im vierten Quartal haben wir die Prognosen übertreffen können. Ausschlaggebend hierfür waren das Umsatzwachstum im Keramik-Geschäft in den USA, die starke Leistung unserer Akquisition Pergo sowie der niedrigere Zinsaufwand, der sich aus der Hochstufung unserer Kreditwürdigkeit erklärt. In unserem Kerngeschäft stieg der Nettoumsatz wie gemeldet um etwa 6 %, wobei auch zusätzliche Umsatzsteigerungen unserer kürzlich getätigten Übernahmen eine Rolle spielten. Das bereinigte Betriebsergebnis des Quartals stieg im Vergleich zum Vorjahr um 260 Basispunkte auf etwa 10 % des Nettoumsatzes; für das Gesamtjahr ergab sich hingegen eine Steigerung von 250 Basispunkten auf etwa 9,4 % des Nettoumsatzes. Ausschlaggebend hierfür waren der verbesserte Produktmix, Produktivitätssteigerungen und die bessere Handhabung der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten. Wir sind davon überzeugt, bestens aufgestellt zu sein und im Laufe des Jahres 2014 weitere Umsatz- und Gewinnsteigerungen erzielen zu können."

In der Teppich-Sparte belief sich der Nettoumsatz des Quartals auf 747 Mio. USD und lag damit 3 % über dem Vorjahr. Neben den starken Ergebnissen des Unternehmens bei ultraweichen Produkten für den Wohnbereich war hierfür auch die Erweiterung der Polyester-Produktreihe ausschlaggebend. Der prozentuale Anteil der bereinigten Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten am Nettoumsatz war rückläufig - genau wie die Gesamtausgaben im Zusammenhang mit Kostensenkungen und der verbesserten Abwicklung. Der prozentuale Anteil der operativen Marge des Segments am Nettoumsatz lag bei Außerachtlassung von Sonderbelastungen in diesem Quartal bei etwa 9 %. Diese Steigerung von 160 Basispunkten war auf erhöhte Absatzmengen, Produktivitätssteigerungen, Kostensenkungen und den verbesserten Produktmix zurückzuführen. Im Privatkundengeschäft trug der erhöhte Absatz von Premium-Teppichen zur Verbesserung des Produktmixes bei. Auch bei Polyester-Produkten wurden erhebliche Absatzsteigerungen erzielt, da sich unsere Continuum-Neueinführungen in allen Absatzkanälen bemerkbar machten. Im Gewerbebereich stiegen die Margen aufgrund neuer Produkteinführungen und der zunehmenden Nutzung von Hochleistungsfasern, mit denen wir unser Nutzenversprechen weiter aufwerten. Produktivitätssteigerungen wirken sich positiv auf unsere Margen aus und durch reduzierte Umstellungskosten, weniger Abfall, eine besser abgestimmte Fertigung, Qualitätsverbesserungen und Materialoptimierung konnten wir weitere Kosten sparen.

In der Keramik-Sparte belief sich der Nettoumsatz des Quartals auf 738 Mio. USD und lag damit 84 % über dem Vorjahr. Das starke Wachstum der Gesellschaft Dal-Tile und die Übernahme von Marazzi waren hierfür ausschlaggebend. Aufgrund höherer Absatzmengen, Effizienzsteigerungen und des verbesserten Produktmixes stiegen die operativen Margen bei Außerachtlassung von Sonderbelastungen während des Berichtszeitraums um 320 Basispunkte und machten einen Anteil von 10 % am Nettoumsatz aus. In den USA ist die Integration von Dal-Tile und Marazzi nun vollständig abgeschlossen, was zu neuen Kollektionen mit noch mehr Stil und verbessertem Design führen und dem gesamten Unternehmen Zugang zu besseren Technologien bieten wird. In Mexiko werden die Vertriebsbemühungen im Keramik-Geschäft des Unternehmens intensiviert, was zu einem verbesserten Produktmix und erhöhten Margen führt. In Russland wirkte sich die umfangreichere Beteiligung bei Neubauten sowie im Home-Center-Bereich - in Kombination mit einzigartigen Produkten und engagierten Vertriebsteams - positiv auf die Umsätze aus. Die Restrukturierung des Keramik-Geschäfts des Unternehmens in Europa hatte neben flacheren Kostenstrukturen auch eine Verbesserung des Vertriebsbereichs zur Folge, die auch auf dessen geografische Neuausrichtung zurückzuführen war. Überdies ergab sich eine weniger komplexe Fertigung.

In der Sparte Laminat und Holz belief sich der Nettoumsatz des Quartals auf 466 Mio. USD und lag somit 41 % über dem Vorjahr. Der Großteil dieser Steigerung war auf die Wachstumsentwicklung in den USA und auf die Übernahme von Pergo und Spano zurückzuführen. Bei Außerachtlassung von Sonderbelastungen lag der Anteil der operativen Margen am Nettoumsatz bei etwa 12 %. Im Vergleich zum Vorjahr ergab sich dabei eine Steigerung von 260 Basispunkten, die auf niedrigere Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten, höhere Absatzmengen in Nordamerika und geringere Abschreibungen zurückzuführen war. Die Integration der beiden Laminat-Unternehmen Unilin und Pergo ist nun vollständig abgeschlossen, woraus sich sinkende Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten sowie effizientere betriebliche Abläufe ergeben. Während des Quartals konnten in dieser Sparte beträchtliche Steigerungen bei Holz-Geschäften in den USA und bei Verkäufen von Neubauten verzeichnet werden. Der auf lokaler europäischer Basis erzielte Umsatz im Kerngeschäft blieb im Jahresvergleich praktisch unverändert. Der Absatz von Laminatböden war in Europa leicht rückläufig, was durch das im LVT-Bereich (Luxus-Vinylfliesen) erzielte Wachstum aufgefangen werden konnte. Der Bau der neuen LVT-Anlage des Unternehmens in Europa ist in vollem Gange; die Produktion wird aktuellen Planungen zufolge Ende des Jahres 2014 beginnen. Zudem sind die Funktionsbereiche Verwaltung und Vertrieb von Spano und Unilin inzwischen vollständig konsolidiert worden. Eine Fertigungsanlage von Spano wurde während des Quartals geschlossen und die Produktion auf andere Betriebe verlagert.

"Durch Investitionen in Übernahmen und Sachanlagevermögen, Produktivitätsverbesserungen und Produktinnovation haben wir Mohawk spartenübergreifend auf Wachstum und höhere Ertragskraft im Jahr 2014 ausgerichtet", erklärte Lorberbaum. "Bei der Integration unserer Übernahmen zur Verbesserung ihrer Marktposition und Kostenstruktur haben wir großartige Fortschritte erzielt. Mit beträchtlichen Marktanteilen in den Bereichen Teppiche, Keramik, Laminat, Holz, Stein, Vorleger und Teppichunterlagen ist Mohawk der größte Anbieter von Bodenbelägen der USA. Wir sind hervorragend aufgestellt und werden unsere Ergebnisse weiter verbessern, da sich das Neubau- und Renovierungsgeschäft sowohl im Wohn- als auch im Gewerbebereich im Aufschwung befindet. Da die Branche die konjunkturelle Talsohle durchschritten hat, werden wir unsere Kostenstruktur in Europa zunehmend flacher gestalten, weitere Produktivitätsverbesserungen erzielen und auch unser Produktangebot ausbauen, um das Unternehmen auf künftiges Wachstum einzustellen. Wir gehen davon aus, den Absatz und die Margen unserer Stammgesellschaften und jüngsten Akquisitionen im Laufe des Jahres weiter zu verbessern. Zudem erwägen wir weitere Übernahmen im Bereich Fußbodenbeläge, um unsere Geschäftstätigkeit weltweit auszubauen. Unter Berücksichtigung all dieser Faktoren setzen wir uns für das erste Quartal ein Gewinnziel von 1,13 USD bis 1,19 USD je Aktie. Restrukturierungskosten jeglicher Art werden bei dieser Prognose nicht berücksichtigt. Die im ersten Quartal erwirtschafteten Ergebnisse sind saisonbedingt unsere niedrigsten: In den vergangenen vier Jahren machten die in diesem Zeitraum erzielten Ergebnisse einen Anteil von etwa 1/7 an den gesamten Jahreseinnahmen aus. Auch wenn es aufgrund der Wetterverhältnisse in den USA in der ersten Hälfte dieses Quartals zu Verzögerungen bei Aufträgen und Lieferungen kam, werden unsere Ergebnisse des ersten Quartals voraussichtlich dem üblichen saisonalen Muster entsprechen. Wir gehen daher von steigenden Auftragszahlen und einem rückläufigen Auftragsüberhang aus, was die Auswirkungen auf die Quartalsergebnisse abschwächen wird."

"Was die Zukunft der Bodenbelagsindustrie und unsere eigene Stellung anbetrifft, sind wir zuversichtlich. Wir gehen davon aus, in diesem Jahr in noch größerem Umfang in unsere Konzerngesellschaften zu investieren, um für zusätzliches Wachstum zu sorgen, unser Produktangebot auszudehnen und die Kosten weiter zu senken. Zudem werden wir alle Bereiche unseres Unternehmens weiter voranbringen, um die Gewinne zu erhöhen und den Unternehmenswert gezielt zu steigern."

Mohawk Industries ist der weltweit führende 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 Produkte und Technologien hervorgebracht, die unsere Marken unverkennbar machen und allen Ansprüchen im Hinblick auf Renovierungen und Neubauten umfassend gerecht werden. Unsere Marken American Olean, Bigelow, Daltile, Durkan, Karastan, Lees, Marazzi, Kerama 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 Niederlassungen in Australien, Brasilien, Kanada, China, Europa, Indien, Malaysia, Mexiko, Russland und 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 Begriffe wie "könnte", "sollte", "glauben", "prognostizieren", "erwarten", "schätzen" oder ähnliche Formulierungen enthalten. Für diese Aussagen beansprucht Mohawk den Safe-Harbor-Schutz für vorausschauende Aussagen im Sinne des US-amerikanischen Private Securities Litigation Reform Act von 1995. Es kann keine Sicherheit bezüglich der Korrektheit von vorausschauenden Aussagen geben, da sie grundsätzlich auf zahlreichen Annahmen beruhen, die verschiedenen Risiken und Unwägbarkeiten unterliegen. Die folgenden bedeutenden Faktoren können dazu führen, dass zukünftige Ergebnisse und Prognosen voneinander abweichen: Veränderungen der Wirtschafts- oder Branchenlage, der Wettbewerb, die inflationäre Entwicklung der Rohstoffkosten und sonstiger Ausgangskosten, Energiekosten und die Versorgungslage, Zeitpunkt und Höhe von Investitionen, Zeitpunkt und Umfang von Verkaufspreiserhöhungen für Produkte des Unternehmens, Wertberichtigungen, die Integration übernommener Unternehmen, internationale Betriebe, Produktneueinführungen, Betriebsrationalisierungen, Steuerforderungen, Produktrückrufaktionen und sonstige Beanstandungen, Rechtsstreitigkeiten sowie weitere Risiken, die in Mohawks SEC-Berichten und anderen Publikationen näher erläutert werden.

Telefonkonferenz am Freitag, den 21. Februar 2014 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 # 31815143. Eine Aufzeichnung steht Anrufern aus den USA bzw. lokalen Anrufern unter der Rufnummer 1-855-859-2056 und internationalen/lokalen Anrufern unter der Rufnummer 1-404-537-3406 bis Mittwoch, den 5. März 2014 unter Angabe der Konferenzkennung 31815143 zur Verfügung.

MOHAWK INDUSTRIES, INC. UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung	Drei Monate zum			Zwölf Monate zum	
	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012	Dezember
(Beträge in Tausend, mit Ausnahme der Angaben je Aktie)					
Nettoumsatz	\$1.924.104	1.435.659	7.348.754	5.787.980	
Umsatzkosten	1.411.307	1.066.328	5.427.945	4.297.922	
Bruttogewinn	512.797	369.331	1.920.809	1.490.058	
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	361.809	273.471	1.373.878	1.110.550	
Betriebsergebnis	150.988	95.860	546.931	379.508	
Zinsaufwand	22.148	15.402	92.246	74.713	
Sonstiger Aufwand, netto	2.656	1.366	9.114	303	
Gewinn aus laufender Geschäftstätigkeit vor Ertragssteuern	126.184	79.092	445.571	304.492	
Ertragssteueraufwand	15.420	12.703	78.385	53.599	
Gewinn aus laufender Geschäftstätigkeit	110.764	66.389	367.186	250.893	
Verluste aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, abzüglich eines Ertragsteuervorteils von 268 \$ und 1.050 \$	(15.981)	-	(17.895)	-	
Nettogewinn einschließlich Minderheitsbeteiligungen	94.783	66.389	349.291	250.893	
Auf Minderheitsbeteiligungen entfallender Nettogewinn	132	-	505	635	
Nettogewinn von Mohawk Industries, Inc.	\$94.651	66.389	348.786	250.258	
Unverwässerter Gewinn je Aktie von Mohawk Industries, Inc.					
Einnahmen aus laufender Geschäftstätigkeit	\$1,52	0,96	5,11	3,63	
Verluste aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, abzüglich Ertragsteuern	(0,22)	-	(0,25)	-	
Unverwässerter Gewinn je Aktie von Mohawk Industries, Inc.	\$1,30	0,96	4,86	3,63	
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der sich im					

Umlauf befindlichen Aktien -unverwässert	72.654	69.095	71.773	68.988
-----	-----	-----	-----	-----

Verwässerter Gewinn je

Aktie von Mohawk Industries, Inc. Einnahmen aus laufender Geschäftstätigkeit	\$1,51	0,95	5,07	3,61
Verluste aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, abzüglich Ertragsteuern	(0,22)	-	(0,25)	-
-----	-----	---	-----	---

Verwässerter Gewinn je

Aktie von Mohawk Industries, Inc.	\$1,29	0,95	4,82	3,61
-----	-----	---	---	-----

Gewichtete
durchschnittliche
Anzahl der sich im
Umlauf befindlichen
Aktien -verwässert

73.214	69.536	72.301	69.306
-----	-----	-----	-----

Sonstige
Finanzinformationen
(Beträge in Tausend)

Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete Nettobarmittel	\$198.190	289.043	525.163	587.590
-----	-----	-----	-----	-----
Abschreibungen	\$86.329	63.878	308.871	280.293
-----	-----	-----	-----	-----
Investitionsausgaben	\$111.027	73.296	366.550	208.294
-----	-----	-----	-----	-----

Konsolidierte Bilanzdaten
(Beträge in Tausend)

31.	31.
Dezember	Dezember
2013	2012
-----	-----

AKTIVA

Umlaufvermögen:

Barmittel- und Barmitteläquivalente	\$54.066	477.672
Forderungen, netto	1.062.875	679.473
Lagerbestand	1.572.325	1.133.736
Aktive Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	248.918	147.580
Latente Ertragssteuern	147.534	111.585
-----	-----	-----
Summe Umlaufvermögen	3.085.718	2.550.046
Sachanlagen, netto	2.701.743	1.692.852
Firmenwert	1.736.092	1.385.771
Immaterielle Vermögenswerte, netto	811.602	553.799
Latente Ertragssteuern und sonstiges Anlagevermögen	159.022	121.216
-----	-----	-----

Summe Aktiva	\$8.494.177	6.303.684
-----	-----	-----
PASSIVA UND EIGENKAPITAL		
Kurzfristige Verbindlichkeiten:		
Kurzfristiger Anteil		
langfristiger Verbindlichkeiten	\$127.218	55.213
Verbindlichkeiten und angefallene		
Ausgaben	1.193.593	773.436
-----	-----	-----
Summe kurzfristige		
Verbindlichkeiten	1.320.811	828.649
Langfristige Verbindlichkeiten,		
abzüglich aktueller Anteil	2.132.790	1.327.729
Latente Ertragssteuern und		
sonstige langfristige		
Verbindlichkeiten	570.270	427.689
-----	-----	-----
Summe Verbindlichkeiten	4.023.871	2.584.067
-----	-----	-----
Summe Eigenkapital	4.470.306	3.719.617
-----	-----	-----
Summe Passiva	\$8.494.177	6.303.684
-----	-----	-----

Segmentinformationen	Drei Monate zum		Zum bzw. in den zwölf	
	Monaten zum			
	31.	31.	31.	31.
(Beträge in	Dezember	Dezember	Dezember	Dezember
Tausend)	2013	2012	2013	2012
	-----	-----	-----	-----

Nettoumsatz:				
Teppich	\$747.143	725.895	2.986.096	2.912.055
Keramik	738.004	401.637	2.677.058	1.616.383
Laminat und Holz	466.082	329.969	1.792.260	1.350.349
Interner				
Segmentumsatz	(27.125)	(21.842)	(106.660)	(90.807)
-----	-----	-----	-----	-----
Konsolidierter				
Nettoumsatz	\$1.924.104	1.435.659	7.348.754	5.787.980
-----	-----	-----	-----	-----

Betriebsergebnis				
(Verlust):				
Teppich	\$60.087	51.968	209.023	158.196
Keramik	57.637	21.039	209.825	120.951
Laminat und Holz	40.290	29.796	159.365	126.409
Konzern und				
weggefallene				
Rechnungsposten	(7.026)	(6.943)	(31.282)	(26.048)
-----	-----	-----	-----	-----
Konsolidiertes				
Betriebsergebnis	\$150.988	95.860	546.931	379.508
-----	-----	-----	-----	-----

Aktiva:			
Teppich	\$1.786.085	1.721.214	
Keramik	3.787.785	1.731.258	
Laminat und Holz	2.716.759	2.672.389	
Konzern und			
weggefallene			
Rechnungsposten		203.548	178.823
		-----	-----
Konsolidierte			
Aktiva	\$8.494.177	6.303.684	
-----	-----	-----	-----

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		Zwölf Monate zum	
	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012
Nettogewinn von Mohawk Industries, Inc.	\$94.651	66.389	348.786	250.258
Ausgleichsposten:				
Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige integrationsbedingte Kosten	37.812	6.109	113.420	18.564
Nach der Erwerbsmethode erfasste Übernahmen (Bestandsaufstockung)	-	-	31.041	-
Aufgegebene Geschäftsbereiche	16.249	-	18.945	-
Zurückgestellte Fremdkapitalkosten	-	-	490	-
Zinsen auf 3,85-prozentige Senior Notes	-	-	3.559	-
Ertragssteuern	(17.621)	(2.111)	(42.841)	(7.003)
Bereinigter Nettogewinn von Mohawk Industries, Inc.	\$131.091	70.387	473.400	261.819
Bereinigter verwässerter Gewinn je Aktie von Mohawk Industries, Inc.	1,79	1,01	6,55	3,78
Gewichtete durchschnittliche Anzahl der sich im Umlauf befindlichen Aktien -verwässert	73.214	69.536	72.301	69.306

Überleitung des operativen Cashflow zum freien Cashflow (Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum 31. Dezember 2013
Aus betrieblicher Tätigkeit erwirtschaftete Nettobarmittel	\$198.190
Abzüglich: Investitionsausgaben	111.027
Freier Cashflow	\$87.163

Überleitung der Gesamtschuld zur Nettoschuld (Beträge in Tausend)

	31. Dezember 2013
Kurzfristiger Anteil langfristiger Verbindlichkeiten	\$127.218

Langfristige Verbindlichkeiten, abzüglich aktueller Anteil	2.132.790
Abzüglich: Barmittel- und Barmitteläquivalente	54.066

Nettoverschuldung	\$2.205.942

Überleitung des Betriebsergebnisses zum bereinigten Pro-Forma-EBITDA
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum			

	28.			
	30. März	29. Juni	September	31. Dezember
	2013	2013	2013	2013

Betriebsergebnis	\$86.842	133.198	175.903	150.988
Sonstiger (Aufwand) Ertrag	(6.387)	1.097	(1.168)	(2.656)
Auf Minderheitsbeteiligungen				
entfallender Nettoverlust (Gewinn)	(72)	190	(491)	(132)
Abschreibungen	60.349	80.643	81.550	86.329

EBITDA	140.732	215.128	255.794	234.529
Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige integrationsbedingte Kosten	9.856	41.321	24.431	37.812
Nach der Erwerbsmethode erfasste Übernahmen (Bestandsaufstockung)		-	18.744	12.297
EBITDA Übernahmen	43.072	-	-	-

Bereinigtes Pro-Forma-EBITDA	\$193.660	275.193	292.522	272.341

Überleitung der Nettoschuld zum
bereinigten Pro-Forma-EBITDA

	Vergangene zwölf Monate zum

	31. Dezember
	2013

Betriebsergebnis	546.931
Sonstiger (Aufwand) Ertrag	(9.114)
Auf Minderheitsbeteiligungen	
entfallender Nettoverlust (Gewinn)	(505)
Abschreibungen	308.871

EBITDA	846.183
Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige integrationsbedingte Kosten	113.420
Nach der Erwerbsmethode erfasste Übernahmen (Bestandsaufstockung)	31.041
EBITDA Übernahmen	43.072

Bereinigtes Pro-Forma-EBITDA	1.033.716

Überleitung der Nettoschuld zum

bereinigten Pro-Forma-EBITDA 2,1

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

	Drei Monate zum		Zwölf Monate zum	
	-----		-----	
	31. Dezember	31. Dezember	31. Dezember	31. Dezember
	2013	2012	2013	2012
	-----		-----	
Nettoumsatz	\$1.924.104	1.435.659	7.348.754	5.787.980
Bereinigung des Nettoumsatzes bei konstanten Wechselkursen:	(12.250)	-	(34.536)	-
	-----	-----	-----	-----
Nettoumsatz bei konstanten Wechselkursen	\$1.911.854	1.435.659	7.314.218	5.787.980
	-----	-----	-----	-----

Überleitung des Bruttogewinns zum bereinigten Bruttogewinn
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum	

	31. Dezember	31. Dezember
	2013	2012

Bruttogewinn	\$512.797	369.331
Bereinigung des Bruttogewinns:		
Restrukturierungs- und integrationsbedingte Kosten	16.707	5.197
Bereinigter Bruttogewinn	\$529.504	374.528
	-----	-----
Prozentualer Anteil des bereinigten Bruttogewinns am Nettoumsatz	27,5 %	26,1 %

Überleitung der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten zu den bereinigten Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum	

	31. Dezember	31. Dezember
	2013	2012

Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	\$361.809	273.471
Bereinigung der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten:		
Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige integrationsbedingte Kosten	(19.644)	(912)
Bereinigte Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	\$342.165	272.559
	-----	-----
Prozentualer Anteil der bereinigten Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten am Nettoumsatz	17,8 %	19,0 %

Überleitung der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten nach Segment zu den bereinigten Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten nach Segment
(Beträge in Tausend)

Teppich	Drei Monate zum			
	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012		
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten			\$120.808	118.417
Bereinigung der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten:				
Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige integrationsbedingte Kosten		(3.487)	-	
Bereinigte Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	\$117.321		118.417	
Prozentualer Anteil der bereinigten Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten am Nettoumsatz			15,7 %	16,3 %

Überleitung des Betriebsergebnisses zum bereinigten Betriebsergebnis
(Beträge in Tausend)

Teppich	Drei Monate zum		Zwölf Monate zum		
	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012	
Betriebsergebnis	\$150.988	95.860	546.931	379.508	
Bereinigung des Betriebsergebnisses:					
Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige integrationsbedingte Kosten	36.351	6.109	111.939	18.564	
Nach der Erwerbsmethode erfasste Übernahmen (Bestandsaufstockung)	-	-	31.041	-	
Bereinigtes Betriebsergebnis:	\$187.339	101.969	689.911	398.072	
Prozentualer Anteil der bereinigten Betriebsmarge am Nettoumsatz	9,7 %	7,1 %	9,4 %	6,9 %	

Überleitung des Segmentergebnisses zum bereinigten Segmentergebnis
(Beträge in Tausend)

Teppich	Drei Monate zum		Zwölf Monate zum		
	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012	
Betriebsergebnis	\$60.087	51.968	209.023	158.196	
Bereinigung des Segmentergebnisses:					
Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige integrationsbedingte Kosten	6.005	-	13.603	10.504	
Bereinigtes Segmentergebnis	\$66.092	51.968	222.626	168.700	

Prozentualer Anteil der bereinigten Betriebsmarge am Nettoumsatz	8,8 %	7,2 %	7,5 %	5,8 %

Überleitung des Segmentergebnisses zum bereinigten Segmentergebnis
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		Zwölf Monate zum	
	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012
Keramik				
Betriebsergebnis	\$57.637	21.039	209.825	120.951
Bereinigung des Segmentergebnisses: Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige integrationsbedingte Kosten	15.982	6.109	42.876	6.109
Nach der Erwerbsmethode erfasste Übernahmen (Bestandsaufstockung)	-	-	31.041	-
Bereinigtes Segmentergebnis	\$73.619	27.148	283.742	127.060
Prozentualer Anteil der bereinigten Betriebsmarge am Nettoumsatz	10,0 %	6,8 %	10,6 %	7,9 %

Überleitung des Segmentergebnisses zum bereinigten Segmentergebnis
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		Zwölf Monate zum	
	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012	31. Dezember 2013	31. Dezember 2012
Laminat und Holz				
Betriebsergebnis	\$40.290	29.796	159.365	126.409
Bereinigung des Segmentergebnisses: Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige integrationsbedingte Kosten	13.852	-	54.235	1.951
Bereinigtes Segmentergebnis	\$54.142	29.796	213.600	128.360
Prozentualer Anteil der bereinigten Betriebsmarge am Nettoumsatz	11,6 %	9,0 %	11,9 %	9,5 %

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

Drei Monate zum

	----- 31. Dezember 2013 -----	31. Dezember 2012 -----
Gewinn aus laufender Geschäftstätigkeit vor Ertragssteuern	\$126.184	79.092
Bereinigung des Gewinns aus laufender Geschäftstätigkeit vor Ertragssteuern:		
Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige integrationsbedingte Kosten	37.812	6.109
-----	-----	-----
Bereinigter Gewinn vor Ertragssteuern	\$163.996	85.201
-----	-----	-----

Überleitung des Ertragssteueraufwands zum bereinigten Ertragssteueraufwand
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum -----	
	31. Dezember 2013 -----	31. Dezember 2012 -----
Ertragssteueraufwand	\$15.420	12.703
Ertragssteuereffekt bereinigter Rechnungsposten	17.353	2.111
-----	-----	-----
Bereinigter Ertragssteueraufwand	\$32.773	14.814
-----	-----	-----
Bereinigter Ertragssteuersatz	20 %	17 %
-----	---	---

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 besser beurteilen zu können.

Das Unternehmen hält es insbesondere für sinnvoll, Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige integrationsbedingte Kosten außer Acht zu lassen, da Investoren unsere Leistungen in unterschiedlichen Berichtszeiträumen so besser miteinander vergleichen 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/100008240/100751742> abgerufen werden.