

04.08.2014 - 08:30 Uhr

Mohawk Industries, Inc. veröffentlicht Ergebnisse des zweiten Quartals

-- Bereinigtes EPS in Rekordhöhe; 20 % über dem Vorjahr

-- Bereinigte betriebliche Erträge um 160 Bp. gestiegen

Calhoun, Georgia (ots/PRNewswire) - Mohawk Industries, Inc. de.newsaktuell.mb.nitf.xml.Org@2914dbe6 veröffentlichte heute den Reingewinn für das zweite Quartal 2014 in Höhe von \$ 153 Millionen sowie ein verwässertes Ergebnis je Aktie (EPS) von \$ 2,08. Ohne Sonderbelastungen lag der Reingewinn bei \$ 162 Millionen und das EPS bei \$ 2,21, eine Steigerung um 20 % gegenüber dem bereinigten EPS des zweiten Quartals des Vorjahrs und es ist das höchste bereinigte EPS eines Quartals in der Geschichte des Unternehmens. Der Nettoumsatz des zweiten Quartals 2014 betrug \$ 2,05 Milliarden, eine Steigerung um 4 % gegenüber dem zweiten Quartal des Vorjahrs bzw. um 3 % bei konstanten Wechselkursen. Im zweiten Quartal 2013 erreichte der Nettoumsatz \$ 1,98 Milliarden, der Reingewinn \$ 85 Millionen und das EPS \$ 1,16; ohne Sonderbelastungen betrug der Reingewinn \$ 134 Millionen und das EPS \$ 1,84.

Der Nettoumsatz in den sechs Monaten zum 28. Juni 2014 betrug \$ 3,9 Milliarden, eine Steigerung um 12 % gegenüber dem Vorjahr. Der Reingewinn und das EPS für die Sechsmonatsperiode waren \$ 234 Millionen bzw. \$ 3,19. Ohne Sonderbelastungen lag der Reingewinn bei \$ 252 Millionen und das bereinigte EPS bei \$ 3,44, eine Steigerung um 26 % gegenüber dem bereinigten EPS der sechs Monate des Jahres 2013. In den sechs Monaten endend am 29. Juni 2013 betrug der Nettoumsatz \$ 3,5 Milliarden, der Reingewinn \$ 135 Millionen und das EPS \$ 1,89. Ohne Sonderbelastungen war der Reingewinn \$ 195 Millionen und das EPS \$ 2,73.

In seinem Kommentar über die Performance von Mohawk Industries im zweiten Quartal sagte Jeffrey S. Lorberbaum, Chairman und CEO: "Unsere bereinigten betrieblichen Erträge stiegen um 160 Basispunkte. Dies ist auf Produktivitätsinitiativen, Kostenreduktionen, Preiserhöhungen und Produktionskonsolidierung zurückzuführen, die sich im gesamten Unternehmen in höheren Erträgen auswirkten. Das Umsatzwachstum erfüllte aufgrund der langsameren Erholung des US-Wohnungsmarktes und bei Renovierungen unsere Vorschau nicht. Der Gewinn entsprach hingegen aufgrund erfolgreicher Produkteinführungen, der Produktivitätsverbesserungen und strengerer Kostenkontrolle unseren Erwartungen. Wir konnten die Vertriebsgemeinkosten (SG&A) im Vergleich zum Vorjahr im gesamten Unternehmen reduzieren, obwohl wir in das Geschäft investierten, um neue Produktkollektionen zu unterstützen und unsere Verkaufsstrategien zu verbessern. Wir investieren weiterhin in unsere Akquisitionen, um die Ertragskraft zu steigern, den Mix zu verbessern und das Geschäft zu straffen, und wir erwarten, dass diese Aktivitäten im Rahmen der sich erholenden europäischen und russischen Volkswirtschaften zu noch höheren Erträgen führen werden."

Der Umsatz des Teppichsegments erreichte im Quartal \$ 780 Millionen, eine Steigerung um 1 % gegenüber dem Vorjahr. Der bereinigte betriebliche Ertrag des Segments stieg aufgrund erhöhter Produktivität, verbesserter Qualität und der Kostenreduktionen im operationellen Bereich und in der Verwaltung um 15 %. Die patentierte Continuum Technologie von Mohawk stimuliert das Wachstum unserer neuen Polyesterkollektionen, und unser hochmodernes Garnprojekt zu deren Unterstützung ist zu 75 % abgeschlossen. Ebenso bauen wir den Vertrieb unserer Premium Karastan Teppiche aus, indem wir das Angebot erweitern und die Zahl der Einzelhändler erhöhen, die unsere High-End-Marke anbieten. Kommerzielle Aufträge steigen jetzt aufgrund des weitestgehenden Abschlusses der Produktumstellung auf unsere eigenen Fasern wieder, und wir haben unsere Vertriebsorganisation in kleinere Regionen umgestaltet und nach Kundenarten segmentiert. Jeder Kanal verfügt jetzt über ein komplettes Portfolio. Die im April angekündigte Preiserhöhung für Teppiche zur Abdeckung der Rohstoffinflation wurde zum Quartalsende vollständig umgesetzt.

Im Keramiksegment erreichte der Nettoumsatz \$ 797 Millionen, eine Steigerung um 5 % gegenüber den im Vorjahr berichteten Zahlen und bei gleichbleibenden Wechselkursen. Die bereinigten betrieblichen Erträge des Segments stiegen aufgrund der Produktivität, der Volumen, der Preise und des Mix um 21 %. In den USA profitierte das Geschäft von innovativen neuen Kollektionen, die bei der Verlagerung des Marktes auf größere Abmessungen, Planken und Rechtecke führend sind. Die neue Produktionslinie für Keramik in Dallas hat den Betrieb aufgenommen und die zusätzliche Kapazität wird die steigende Nachfrage für keramische Holzplanken und größere Abmessungen befriedigen. Die Umsätze in Mexiko steigen aufgrund des ausgebauten Vertriebs neuer Produkte aus unserer Fabrik in Salamanca nennenswert. Die Anlage liefert marktführende Stilarten und hohen Wert bei überragender Qualität. In Russland stiegen sowohl die Umsätze als auch die Ertragskraft auf lokaler Basis, aber der Rückgang des Rubels führte bei der Umrechnung in US-Dollar zu einem Rückgang von Umsatz und Ertrag. In der Region waren für Neubauten und DIY-Kanäle maßgeschneiderte Spezialprodukte für das Wachstum verantwortlich und konnten die langsameren Einzelhandelsumsätze kompensieren. In Europa machen sowohl Umsätze als auch Margen aufgrund der steigenden Verkäufe außerhalb Südeuropas, des Wachstums in Spanien und des verbesserten Mix aus größeren Abmessungen und einzigartigen Stylings Fortschritte.

Im Laminat- und Holzsegment erreichte der Umsatz \$ 501 Millionen, eine Steigerung um 6 % gegenüber dem Vorjahr bzw. um 3 % bei gleichbleibenden Wechselkursen. Die bereinigten betrieblichen Erträge des Segments stiegen aufgrund von Synergien aus

Akquisitionen, Produktivitätsverbesserungen und Kostenreduktionen um 21 %. In den USA nahm der Umsatz von Parkett aufgrund verstärkter Aktivitäten bei Neubauten zu. Die zweite Preiserhöhung bei Parkett erfolgte im Juni dieses Jahres, um die höheren Kosten von Holz und Transport abzufangen. In Europa stiegen die Umsätze in die nordischen Länder und in UK schneller als in den schwachen westeuropäischen Märkten, wobei das Wachstum in den Kategorien Holz und Luxusvinyl-Fliesen die schwächeren Umsätze bei Laminat kompensierte. In der unlängst in der Tschechischen Republik erworbenen Fabrik wurden neue Maschinen für die Produktion von hochwertigerem Parkett der Marken Pergo und Quick-Step für den europäischen und russischen Markt installiert. Der Geschäftszweig Isolierungen dieses Segments expandierte weiter und wurde durch zusätzliche Produktion in unserer neuen Fabrik in Frankreich unterstützt. Die Integration von Unilin und Spano machte mit einer einheitlichen Vertriebsmannschaft Fortschritte, die ein umfassendes Produktangebot für alle Kunden anbietet.

In der Berichtsperiode konnten wir einmal mehr unsere Fähigkeit beweisen, Ertragswachstum durch Umsatzsteigerungen, Produktivitätsinitiativen und den Einsatz von Akquisitionen zu erzielen. In jedem unserer Segmente optimieren wir die Effizienz unserer betrieblichen Tätigkeit, die Vorteile unserer führenden Marktpositionen, die Reichweite unseres Vertriebs und die Stärke unserer Marken, um unserem Unternehmen Wachstum zu ermöglichen. Wir gehen davon aus, dass unser Umsatz im zweiten Halbjahr aufgrund der anhaltenden Schaffung von Arbeitsplätzen in den USA und des verbesserten wirtschaftlichen Wachstums weiter steigen wird. Im dritten Quartal erwarten wir eine weitere Verbesserung des US-Marktes und gehen von beschränktem Wachstum in Europa und Russland aus. Aufgrund dieser Faktoren beträgt unsere Gewinnvorschau für das dritte Quartal, ausschließlich Restrukturierungskosten, \$ 2,38 bis \$ 2,47 je Aktie und für das gesamte Jahr \$ 8,09 bis \$ 8,25 je Aktie. Wir arbeiten unaufhaltsam daran, die Ergebnisse von Mohawk zu verbessern und sind hinsichtlich der Entwicklung der Fußbodenbelagbranche und unserer Beteiligung daran optimistisch.

ÜBER MOHAWK INDUSTRIES de.newsaktuell.mb.nitf.xml.Br@1870ee1cMohawk Industries ist der weltweit führende Hersteller von Bodenbelägen, der mit seinen Produkten Wohn- und Gewerberaum in der gesamten Welt verbessert. Mohawks vertikal integrierte Herstellungs- und Vertriebsprozesse bieten Wettbewerbsvorteile bei der Produktion von Teppichen, Vorlegern, Keramikfliesen sowie Laminat-, Holz-, Stein- und Vinylböden. Unsere Branchen führenden Innovationen führen zu Produkten und Technologien, die unsere Marken am Markt differenzieren und alle Anforderungen bei Um- und Neubauten erfüllen. Unsere Marken, darunter American Olean, Bigelow, Daltile, Durkan, Karastan, Lees, Marazzi, Kerama Marazzi, Mohawk, Pergo, Unilin und Quick-Step zählen zu den bekanntesten der Branche. Im vergangenen Jahrzehnt hat sich Mohawk von einem rein amerikanischen Teppichhersteller zum weltgrößten Unternehmen für Bodenbeläge mit Niederlassungen in Australien, Brasilien, Kanada, China, Europa, Indien, Malaysia, Mexiko, Russland und den Vereinigten Staaten entwickelt.

Einige der Aussagen in den unmittelbar vorausgehenden Absätzen, insbesondere diejenigen, die künftige Leistungen, Geschäftsaussichten, Wachstum und Betriebsstrategien und Ähnliches beschreiben, sowie diejenigen, die Begriffe wie "könnte", "sollte", "glauben", "vorwegnehmen", "erwarten", "schätzen" oder ähnliche Ausdrücke enthalten, sind "vorausschauende Aussagen". Für diese Aussagen beansprucht Mohawk den Safe-Harbor-Schutz für vorausschauende Aussagen, wie er im 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.

Telefonkonferenz am Freitag, dem 1. August 2014, um 11:00 Uhr amerikanische Ostküstenzeit.

Die Einwahlnummern sind +1-800-603-9255 für USA/Kanada und +1-706-634-2294 für internationale/lokale Anrufe. Konferenz-ID # 65483474. Bis Freitag, dem 15. August 2014 kann ein Mitschnitt der Telefonkonferenz unter der Telefonnummer +1-855-859-2056 für US/lokale Anrufe und unter der Nummer +1-404-537-3406 für internationale/lokale Anrufe bei Eingabe der Konferenz-ID # 65483474 abgehört werden.

MOHAWK INDUSTRIES, INC. UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung	Drei Monate zum	Sechs Monate zum
(Beträge in Tausend, ausgenommen Angaben je Aktie)	28. Juni 2014	29. Juni 2013
28. Juni 2014	29. Juni 2013	
Nettoumsatz	\$ 2.048.247	1.976.299
3.861.342		
3.463.114		
Umsatzkosten	1.473.435	1.462.243
2.805.175		
2.571.992		

Bruttogewinn		574.812	514.056	
1.056.167	891.122			
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten		352.564	380.858	
703.184	671.082			
-----		-----	-----	-----
---	-----			
Betriebsergebnis		222.248	133.198	
352.983	220.040			
Zinsaufwand		20.702	25.312	42.798
44.468				
Sonstiger (Ertrag) Aufwand, netto		(1.555)	(1.097)	
3.335	5.290			
-----		-----	-----	-----

Gewinn aus laufendem Betrieb vor Ertragssteuern		203.101	108.983	
306.850	170.282			
Ertragssteueraufwand		50.240	23.240	
72.936	33.972			
-----		-----	-----	-----

Gewinn aus laufendem Betrieb		152.861	85.743	
233.914	136.310			
Verluste aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, gemindert um Ertragssteuervorteile von \$ 485			-	
(1.361)	-	(1.361)		
-----		---	-----	-----
---	-----			
Reingewinn einschließlich Minderheitsbeteiligungen		152.861	84.382	
233.914	134.949			
Auf Minderheitsbeteiligungen entfallender Reingewinn (Verlust)		111	(190)	
83	(118)			
-----		---	---	
---	---			
Auf Mohawk Industries, Inc. entfallender Reingewinn		\$152.750	84.572	
233.831	135.067			
-----		-----	-----	
-----	-----			
Auf Mohawk Industries, Inc. entfallender unverwässerter Gewinn je Aktie				
Erträge aus laufendem Betrieb		\$2,10	1,19	
3,21	1,92			
Verluste aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, abzüglich Ertragssteuern			-	(0,02)
-	(0,02)			
-----		---	-----	-----
---	-----			
Auf Mohawk Industries, Inc. entfallender unverwässerter Gewinn je Aktie		\$2,10	1,17	
3,21	1,90			
-----		-----	-----	
---	---			
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - unverwässert			72.832	
72.406	72.788	70.907		

-----		-----	-----
Auf Mohawk Industries, Inc. entfallender verwässerter Gewinn je Aktie			
Erträge aus laufendem Betrieb		\$2,08	1,18
3,19	1,91		
Verluste aus aufgegebenen Geschäftsbereichen, abzüglich Ertragssteuern		-	(0,02)
-	(0,02)		
-----		---	----
Auf Mohawk Industries, Inc. entfallender verwässerter Gewinn je Aktie		\$2,08	1,16
3,19	1,89		
-----		----	----
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - verwässert		73.297	72.867
73.302	71.405		
-----		-----	-----

Sonstige Finanzinformationen

(Beträge in Tausend)

Wertminderungen und Abschreibungen		\$83.754	80.643
164.738	140.992		
-----		-----	-----
-	-----		
Investitionsaufwand		\$127.616	82.815
249.697	146.097		
-----		-----	-----

Konsolidierte Bilanzdaten

(Beträge in Tausend)

	28. Juni 2014	29. Juni
2013	-----	-----
-		
AKTIVA		
Umlaufvermögen:		
Barmittel und Barmitteläquivalente		\$70.044
168.745		
Forderungen, netto		1.261.808
1.145.550		
Lagerbestand		1.644.768
1.591.552		
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen		
267.210	229.859	

Latente Ertragssteuern		135.259
134.489		

Summe Umlaufvermögen		3.379.089
3.270.195		
Sachanlagen, netto		2.830.202
2.594.256		
Firmenwert		1.730.713
1.690.622		
Immaterielle Vermögenswerte, netto		792.260
800.529		
Latente Ertragssteuern und sonstige langfristige Vermögenswerte		
149.417	153.362	
-----	-----	
Summe Aktiva		\$ 8.881.681
8.508.964		
-----		-----

PASSIVA UND EIGENKAPITAL		
Kurzfristige Verbindlichkeiten:		
Kurzfristiger Anteil langfristiger Verbindlichkeiten und Commercial Paper		
\$619.229	83.171	
Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzung		
1.253.291	1.261.791	
-----	-----	-----
-	-----	
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		1.872.520
1.344.962		
Langfristige Verbindlichkeiten abzüglich kurzfristiger Anteil		
1.807.609	2.450.584	
Latente Ertragssteuern und sonstige langfristige Verbindlichkeiten		
528.252	609.125	
-----	-----	-
-----	-----	
Summe Passiva		4.208.381
4.404.671		
-----		-----

Summe Eigenkapital		4.673.300
4.104.293		
-----		-----

Summe Passiva und Eigenkapital		\$ 8.881.681
8.508.964		
-----		-----

Segmentinformationen

Drei Monate zum Zum bzw. für sechs Monate
endend am

(Beträge in Tausend)	28. Juni 2014	29. Juni 2013	28. Juni 2014
29. Juni 2013			
-----	-----	-----	-----

Nettoumsatz:			
Teppich 1.466.202	\$ 780.308	770.868	1.455.234
Keramik 1.172.049	796.724	760.168	1.491.818
Laminat und Holz 969.265 875.455	501.257	470.980	
Interner Segmentumsatz (54.975) (50.592)	(30.042)	(25.717)	
-----	-----	-----	-----

Konsolidierter Nettoumsatz 3.861.342 3.463.114	\$ 2.048.247	1.976.299	
-----	-----	-----	-----

Betriebsergebnis (Aufwand):			
Teppich 80.100	\$ 62.826	54.862	97.097
Keramik 76.280	106.407	46.304	167.066
Laminat und Holz 104.962 80.055	60.843	41.362	
Konzern und Eliminierungen (16.142) (16.395)	(7.828)	(9.330)	
-----	-----	-----	-----

Konsolidiertes Betriebsergebnis 352.983 220.040	\$ 222.248	133.198	
-----	-----	-----	-----

Aktiva:			
Teppich 1.803.212		\$ 1.960.106	
Keramik 3.832.888		3.900.387	
Laminat und Holz 2.691.553		2.818.129	
Konzern und Eliminierungen 181.311			203.059
-----		-----	-----

Konsolidierte Aktiva 8.508.964		\$ 8.881.681	

Überleitung des Reingewinns von Mohawk Industries, Inc. zum bereinigten Reingewinn von Mohawk Industries, Inc. und zum bereinigten verwässerten Gewinn je Aktie von Mohawk Industries, Inc.

(Beträge in Tausend, ausgenommen Angaben je Aktie)

		Drei Monate zum	Sechs Monate zum
		28. Juni 2014	29. Juni 2013
28. Juni 2014	29. Juni 2013		
Auf Mohawk Industries, Inc. entfallender Reingewinn			\$152.750
84.572	233.831	135.067	
Ausgleichsposten:			
Restrukturierungs-, Akquisitions- und Integrationskosten			11.169
41.321	22.894	51.177	
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Vorratsvermögens)		-	18.744
-	18.744		
Aufgegebene Geschäftsbereiche		-	1.845
-	1.845		
Zinsen auf 3,85 % Senior Notes		-	-
-	3.559		
Ertragssteuern		(2.229)	(12.668)
(4.620)	(15.448)		
Auf Mohawk Industries, Inc. entfallender bereinigter Reingewinn		\$161.690	133.814
252.105	194.944		
Auf Mohawk Industries, Inc. entfallender bereinigter, verwässerter Gewinn je Aktie		2,21	1,84
3,44	2,73		
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien -verwässert		73.297	72.867
73.302	71.405		

Überleitung der Gesamtschuld zur Nettoschuld

(Beträge in Tausend)

	28. Juni 2014
Kurzfristiger Anteil langfristiger Verbindlichkeiten und Commercial Paper	\$619.229
Langfristige Verbindlichkeiten abzüglich kurzfristiger Anteil	1.807.609
Abzüglich: Barmittel und Barmitteläquivalente	70.044
Nettoverschuldung	\$ 2.356.794

Überleitung des Betriebsergebnisses zum bereinigten EBITDA

(Beträge in Tausend)

		Drei Monate zum		Vergangene zwölf Monate endend am	
		28. September 2013	31. Dezember 2013	29. März 2014	28.
Juni 2014	28. Juni 2014				
Betriebsergebnis		\$175.903	150.988	130.735	
222.248	679.874				
Sonstiger (Aufwand) Ertrag		(1.168)	(2.656)	(4.890)	
1.555	(7.159)				
Auf Minderheitsbeteiligungen entfallender Reinverlust (Ertrag)		(491)	(132)	28	(111)
(706)					
Wertminderungen und Abschreibungen		81.550	86.329	80.984	
83.754	332.617				
EBITDA		255.794	234.529	206.857	
307.446	1.004.626				
Restrukturierungs-, Akquisitions- und Integrationskosten		24.431	37.812	11.725	
11.169	85.137				
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Vorratsvermögens)		12.297	-	-	-
12.297					
Bereinigtes EBITDA		\$292.522	272.341	218.582	
318.615	1.102.060				
Nettoschuld zu bereinigtem EBITDA					
2,1					

Überleitung des Nettoumsatzes zum Nettoumsatz bei konstanten Wechselkursen

(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum	
	28. Juni 2014	29. Juni 2013
Nettoumsatz	\$ 2.048.247	1.976.299
Bereinigung des Nettoumsatzes bei konstantem Wechselkurs		(14.171)
Nettoumsatz bei konstantem Wechselkurs	\$ 2.034.076	1.976.299

Überleitung des Netto-Segmentumsatzes zum Netto-Segmentumsatz bei konstanten Wechselkursen

(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		
	28. Juni 2014	29. Juni 2013	
	-----	-----	
Keramik			
Nettoumsatz	\$796.724	760.168	
Bereinigung des Netto-Segmentumsatzes bei konstantem Wechselkurs	2.144	-	
Netto-Segmentumsatz bei konstantem Wechselkurs		\$798.868	760.168
-----	-----	-----	

Überleitung des Netto-Segmentumsatzes zum Netto-Segmentumsatz bei konstanten Wechselkursen

(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		
	28. Juni 2014	29. Juni 2013	
	-----	-----	
Laminat und Holz			
Nettoumsatz	\$501.257	470.980	
Bereinigung des Netto-Segmentumsatzes bei konstantem Wechselkurs	(16.315)	-	
Netto-Segmentumsatz bei konstantem Wechselkurs		\$484.942	470.980
-----	-----	-----	

Überleitung des Bruttogewinns zum bereinigten Bruttogewinn

(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		
	28. Juni 2014	29. Juni 2013	
	-----	-----	
Bruttogewinn	\$574.812	514.056	
Bereinigung des Bruttogewinns:			
Restrukturierungs- und Integrationskosten		6.755	14.334
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Vorratsvermögens)	-	18.744	
Bereinigter Bruttogewinn	\$581.567	547.134	
-----	-----	-----	
Bereinigter Bruttogewinn in Prozent des Nettoumsatzes		28,4 %	27,7 %

Überleitung der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten zu den bereinigten Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten

(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		
	28. Juni 2014	29. Juni 2013	
	-----	-----	
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten		\$352.564	380.858
Bereinigung der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten:			
Restrukturierungs-, Akquisitions- und Integrationskosten		(4.414)	(26.987)
Bereinigte Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten		\$348.150	353.871
-----		-----	-----
Bereinigte Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten in Prozent des Nettoumsatzes		17,0 %	17,9 %

Überleitung des Betriebsergebnisses zum bereinigten Betriebsergebnis

(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		Sechs Monate zum	
	28. Juni 2014	29. Juni 2013	28. Juni 2014	29. Juni 2013
	-----	-----	-----	-----
2013				
Betriebsergebnis		\$222.248	133.198	352.983
220.040				
Bereinigung des Betriebsergebnisses:				
Restrukturierungs-, Akquisitions- und Integrationskosten		11.169	41.321	
22.895	51.177			
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Vorratsvermögens)			-	18.744
-	18.744			
Bereinigtes Betriebsergebnis		\$233.417	193.263	375.878
289.961				
-----		-----	-----	-----

Bereinigte Betriebsmarge in Prozent des Nettoumsatzes		11,4 %	9,8 %	9,7 %
8,4 %				

Überleitung des Segment-Betriebsergebnisses zum bereinigten Segment-Betriebsergebnis

(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		Sechs Monate zum	
	28. Juni 2014	29. Juni 2013	28. Juni 2014	29. Juni 2013
	-----	-----	-----	-----
Teppich				
2013				

Betriebsergebnis		\$62.826	54.862	97.097
80.100				
Bereinigung des Segment-Betriebsergebnisses:				
Restrukturierungs-, Akquisitions- und Integrationskosten		-	-	-
6.217				
Bereinigtes Segment-Betriebsergebnis		\$62.826	54.862	97.097

86.317			
-----	-----	-----	-----

Bereinigte Betriebsmarge in Prozent des Nettoumsatzes	8,1 %	7,1 %	6,7 %
5,9 %			

Überleitung des Segment-Betriebsergebnisses zum bereinigten Segment-Betriebsergebnis

(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		Sechs Monate zum	
	-----		-----	
	28. Juni 2014	29. Juni 2013	28. Juni 2014	29. Juni
	-----	-----	-----	-----
Keramik 2013				
-----	-----	-----	-----	-----
Betriebsergebnis	\$106.407	46.304	167.066	
76.280				
Bereinigung des Segment-Betriebsergebnisses:				
Restrukturierungs-, Akquisitions- und Integrationskosten		196	23.361	2.177
23.823				
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Vorratsvermögens)			-	18.744
- 18.744				
Bereinigtes Segment-Betriebsergebnis		\$106.603	88.409	169.243
118.847				
-----	-----	-----	-----	-----

Bereinigte Betriebsmarge in Prozent des Nettoumsatzes		13,4 %	11,6 %	11,3
% 10,1 %				

Überleitung des Segment-Betriebsergebnisses zum bereinigten Segment-Betriebsergebnis

(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		Sechs Monate zum	
	-----		-----	
	28. Juni 2014	29. Juni 2013	28. Juni 2014	29.
	-----	-----	-----	-----
Laminat und Holz				
Juni 2013				
-----	-----	-----	-----	-----

Betriebsergebnis	\$60.843	41.362	104.962	
80.055				
Bereinigung des Segment-Betriebsergebnisses:				
Restrukturierungs-, Akquisitions- und Integrationskosten		10.773	17.960	
20.348 21.137				
Bereinigtes Segment-Betriebsergebnis		\$71.616	59.322	125.310
101.192				
-----	-----	-----	-----	-----

Bereinigte Betriebsmarge in Prozent des Nettoumsatzes		14,3 %	12,6 %	12,9
% 11,6 %				

Überleitung der Einnahmen aus laufendem Betrieb vor Einkommenssteuer zu bereinigten Einnahmen aus laufendem Betrieb vor Einkommenssteuer

(Beträge in Tausend)

		Drei Monate zum -----
		28. Juni 2014 -----
29. Juni 2013 -----		
Gewinn aus laufendem Betrieb vor Ertragssteuern		
\$203.101	108.983	
Bereinigung des Gewinns aus laufendem Betrieb vor Ertragssteuern:		
Restrukturierungs-, Akquisitions- und Integrationskosten		
11.169	41.321	
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Vorratsvermögens)		
-	18.744	
Bereinigter Gewinn vor Ertragssteuern		
\$214.270	169.048	-
-----	-----	

Überleitung von Ertragssteueraufwand zu bereinigtem Ertragssteueraufwand

(Beträge in Tausend)

		Drei Monate zum -----
		28. Juni 2014 -----
29. Juni 2013 -----		
Ertragssteueraufwand		
\$50.240	23.240	
Ertragssteuerauswirkung der Bereinigungs-faktoren		
2.229	12.183	-----

Bereinigter Ertragssteueraufwand		
\$52.469	35.423	--
-----	-----	
Bereinigter Ertragssteuersatz		
24 %	21 %	

Das Unternehmen hält es für sich und für Investoren für sinnvoll, soweit zutreffend, die GAAP- und die vorstehenden Nicht-GAAP-Werte durchzusehen, um die Leistung des Unternehmens für die Planung und Prognostizierung kommender Zeiträume einzuschätzen zu können. Insbesondere hält das Unternehmen den Ausschluss der Auswirkungen von Restrukturierungs-, Akquisitions- und Integrationskosten für zweckmäßig, da Investoren dadurch eine vergleichbarere Basis für die Beurteilung unserer Leistungen in verschiedenen Zeiträumen zur Verfügung steht.

Kontakt:

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

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008240/100759590> abgerufen werden.