

11.02.2017 - 10:40 Uhr

Mohawk Industries legt Rekordergebnisse für viertes Quartal und Gesamtjahr vor

Georgia (ots/PRNewswire) -

Mohawk Industries, Inc. (NYSE: MHK) veröffentlichte heute einen Reingewinn des vierten Quartals 2016 in Rekordhöhe von 234 Millionen USD sowie ein verwässertes Ergebnis je Aktie (EPS) von 3,13 USD, eine Erhöhung um 22% gegenüber dem Vorjahr. Ohne Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige Aufwendungen lag der Reingewinn bei 243 Millionen USD und das EPS bei 3,26 USD, eine Steigerung um 16% gegenüber dem bereinigten EPS des vierten Quartals des Vorjahrs. Der veröffentlichte Nettoumsatz des vierten Quartals 2016 betrug 2,2 Milliarden USD, eine Steigerung um 9% gegenüber dem vierten Quartal des Vorjahrs bei konstanten Tagen und Wechselkursen. Im vierten Quartal 2015 erreichte der Nettoumsatz 2,0 Milliarden USD, der Reingewinn 192 Millionen USD und das EPS 2,57 USD; ohne Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige Aufwendungen betrug der Reingewinn 210 Millionen USD und das EPS 2,82 USD.

Der Nettoertrag für die zwölf Monate mit Ende zum 31. Dezember 2016 belief sich auf 930 Millionen USD, das EPS belief sich auf 12,48 USD. Das Nettoergebnis ohne Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige Aufwendungen lag bei 940 Millionen USD mit einem EPS von 12,61 USD, ein Anstieg von 24% gegenüber dem bereinigten EPS-Ergebnis des Zwölfmonatszeitraums des Jahres 2015. Der Nettoumsatz für die Zwölfmonatsperiode betrug wie ausgewiesen 9,0 Milliarden USD, ein Anstieg von 11% gegenüber dem Vorjahr und von 5,5% bei konstanten Wechselkursen. Für den am 31. Dezember 2015 endenden Berichtszeitraum betrug der Nettoumsatz 8,1 Mrd. USD, der Nettogewinn belief sich auf 615 Mio. USD und der Gewinn pro Aktie lag bei 8,31 USD; ohne Restrukturierungs-, Akquisitions- und andere Aufwendungen lag der Nettogewinn bei 756 Mio. USD, und der Gewinn pro Aktie bei 10,20 USD.

In seinem Kommentar zur Performance von Mohawk Industries im vierten Quartal und im Gesamtjahr erklärte Jeffrey S. Lorberbaum, Chairman und CEO, "Im vierten Quartal hat unser Umsatz und Gewinn je Aktie neue Rekordmarken für den Berichtszeitraum gesetzt. Unsere operative Marge im Quartal stieg auf 14,0%, was einer Verbesserung um 150 Basispunkte gegenüber dem Vorjahr und dem höchsten Ergebnis für das vierte Quartal in der Geschichte des Unternehmens entspricht.

"Mohawk hat für das Gesamtjahr eine hervorragende Leistung abgeliefert. Der Jahresumsatz stieg auf ein Allzeithoch, unser EBITDA steigerte sich auf 1,7 Milliarden USD und wir können ein bereinigtes operatives Ergebnis von 1,3 Milliarden USD vorweisen, ein Plus von 24% gegenüber dem Vorjahr, dem besten Jahr in der Unternehmensgeschichte. Im Jahre 2016 tätigten wir mit rund 670 Millionen USD unsere bislang höchsten Kapitalinvestitionen, und haben bereits unsere Produktivität für 2016 mit Prozessverbesserungen durch neue Methoden, Neugestaltung von Produkten und Anlagenausrüstungen um 140 Millionen USD steigern können. Wir werden, um unser anhaltendes Wachstum fortzusetzen, in diesem Jahr noch massiver intern investieren, um unsere Kapazitäten auszubauen und neue Märkte zu erschließen. Zusätzlich dazu ergänzen wir spezifische Ressourcen, mit denen wir stärker differenzierte Produkte hervorbringen können. Wir erwarten für das kommende Jahr noch deutlichere Produktivitätsverbesserungen.

"Der Umsatz unseres Global Ceramic Segments erhöhte sich in diesem Quartal wie ausgewiesen und stieg um 5% bei konstanten Wechselkursen. Das Betriebsergebnis des Segments stieg wie berichtet rund 17% auf eine Betriebsmarge von 14%. Unser nordamerikanisches Keramikgeschäft wuchs weiter, wobei sich die Bereiche Neubau, der kommerzielle Sektor und Home Center als überdurchschnittlich erfolgreich im Markt bewährt haben. Wir sind bei Stil und Umsatzwachstum führend und bauen diesen Vorsprung mit unseren großformatigeren, neuen modernen Designs und dem proprietären Reveal Imaging-Verfahren weiter aus. Unsere Keramikfabrik in Tennessee, ein Green-Field-Objekt, wurde im Berichtszeitraum voll in Betrieb genommen und sollte im ersten Quartal das geplante Effizienzniveau erreichen. Wir führen dort auch gerade neue Produkte mit höherer Wertschöpfung ein, die den Produktmix der Anlage verbessern. In Mexiko konnten wir unsere Umsätze deutlich steigern, haben aber noch bis zum Abschluss der Erweiterung unseres Werks in Salamanca im Laufe dieses Jahres mit Fertigungseinschränkungen zu tun. Wir haben für die USA und Mexiko Preiserhöhungen für ausgewählte Produkte angekündigt, um die Inflation der Kosten für Arbeitskräfte, Energie und Material auszugleichen. Unsere Umsätze in Europa und unsere Markenstärke im europäischen Keramikgeschäft, wo wir stil- und tonangebend sind, wurden dank des überarbeiteten Produktangebots weiter gesteigert. In Russland sind wir nach wie vor Marktführer, da wir international angesagtes Design für die Region verfügbar machen. Wir stellen dort zusätzliche Kapazitäten bereit, um die erwartete Expansion der Wirtschaft in Russland zu unterstützen.

"Der Umsatz unseres Flooring North America Segments stieg während des Quartals wie berichtet um 10%, während sich der vergleichbare Umsatz bei konstanten Tagen um 8,5% erhöhte. Das Betriebsergebnis wuchs, wie ausgewiesen, um 18,5% auf eine Marge von 14,5% bzw. ohne Restrukturierungs-, Integrations- und sonstige Aufwendungen auf eine Marge von 15%. Wir konnten, trotz sinkender Verkaufspreise, die durch Channel-Mix und stärkere Nachfrage nach Polyester bedingt sind, unseren Umsatz bei Teppichböden für den Wohnbereich verbessern. Unsere angekündigte Preiserhöhung von 3 bis 5% zur Deckung steigender Kosten wird im ersten Quartal umgesetzt. Wir bringen SmartStrand Silk Reserve auf den Markt, einen beispiellos weichen, luxuriösen Teppich, der neue Maßstäbe setzt, und AirO, eine patentierte Technologie für recycelte Polyester, mit der ein eleganterer, einzigartiger weicher Bodenbelag möglich wird, der sich in der Hälfte der bisher benötigten Zeit verlegen lässt. Unser Geschäft entwickelte sich schneller im gewerblichen Bereich als im Bereich Wohnen, was sich auf unsere im vergangenen Jahr getätigten

Produkt- und Vertriebsinvestitionen zurückzuführen lässt. Unser dramatisches Umsatzwachstum bei Hartböden einschließlich LVT, Laminat, Holz- und Vinyl hält unvermindert an, und wir haben unsere LVT-Anlage im Berichtszeitraum deutlich optimiert und installieren gerade eine weitere Fertigungslinie, die unsere Kapazität in den USA bis Ende dieses Jahres verdoppeln wird. Mit SolidTech bringen wir ein neues, biegesteifes Produkt heraus, das unsere bestehenden flexiblen LVT-Kollektionen ergänzt. Die Performance unserer Premium-Laminatprodukte mit realistischer Optik und proprietärer Wasserbeständigkeit liegt weiterhin deutlich über der des Gesamtmarkts, und wir stellen Massivholz nachempfundene, längere Dielenbretter mit veredeltem Look vor, die aus unserem neuen Werk für die Herstellung von Holzwerkstoffen stammen.

"Der Umsatz unseres Segments Flooring Rest of the World erhöhte sich in diesem Quartal wie berichtet um 14%, das Betriebsergebnis stieg wie berichtet um 41%. Der vergleichbare Umsatz bei konstanten Wechselkursen stieg um 7%, und das bereinigte Betriebsergebnis erhöhte sich um 20% auf eine Marge von 17%. Das Umsatzwachstum im Berichtszeitraum wurde von LVT, Laminat und Dämmprodukten angeführt. Sowohl bei Vinylplatten als auch bei Holz hatten wir in der Vergangenheit mit Produktionsstörungen zu kämpfen, die inzwischen überwunden sind. Ursächlich für den Anstieg unserer Margen im Segment sind ein verbesserter Mix, der Erfolg unserer neu eingeführten Produkte sowie Preiserhöhungen, um Kosteninflation und Währungsänderungen aufzufangen. Die LVT-Produktion wurde mit Umsetzung zahlreicher betrieblicher Verbesserungen maximiert, die den Durchsatz erhöhen und unsere Herstellungskosten senken. Wir investieren, mit Hinblick auf die diesjährig zu erwartende Kapazitätssteigerung, weiterhin in Verkauf und Marketing, um den Vertrieb unserer LVT-Produkte auszubauen. Im Bereich Laminat können wir durch unsere Innovationskraft in Design und Performance kontinuierlich Absatz und Margen steigern. Der Umsatz unserer Dämmstoffe ist deutlich gestiegen, weil wir die Management- und Vertriebsstrategien der akquirierten und bestehenden Geschäfte neu ausgerichtet haben. Wir beginnen in Europa mit dem Verkauf von Teppichfliesenprodukten, was eine Distributionsgrundlage für die neue Teppichfliesenfabrik schaffen wird, die wir in diesem Jahr in Belgien errichten, in Russland wird ein von uns genehmigtes Vinylplattenwerk in unmittelbarer Nachbarschaft zu unserer Keramikfabrik entstehen, die im kommenden Jahr in Betrieb gehen wird.

"Wir haben im Januar eine Vereinbarung über den Erwerb eines in der Nähe unserer bestehenden Anlagen in Italien liegenden Keramikunternehmens getroffen, und wir erwarten uns daraus Synergien in den Bereichen Produkt, Vertrieb und Fertigung, die unsere Kostenposition verbessern und unsere kombinierten Marken und vereinte Distribution stärken werden.

"Mohawk ist heute besser als jemals zuvor in der Geschichte des Unternehmens aufgestellt. Wir haben für 2016 Rekordergebnisse geliefert, und unsere Anlagestrategie zur Verbesserung von Produktneuerungen, Marken und Service hat sich auch weiterhin für unsere Kunden bezahlt gemacht und die erwarteten Renditen erzielt. Wir erwarten für 2017, dass der Umsatz auf lokaler Basis ähnlich wie im Vorjahr wächst, mit einer leichten Verbesserung der operativen Margen, nicht eingerechnet Akquisitionen und geistiges Eigentum. In diesem Jahr werden wir, zusätzlich zur weiteren Kosteninflation, Kosten in Höhe von 45 Millionen USD für Inbetriebnahmen und die damit verbundenen Marketingaufwendungen auffangen, und unternehmensweit zur Steigerung unseres Umsatzwachstums investieren, indem wir unsere Kapazitäten ausbauen, unser Produktportfolio erweitern und neue Märkte erschließen. Unser Verschuldungsgrad liegt trotz der durch uns seit 2013 getätigten erheblichen Investitionen auf dem historisch niedrigen Wert von 1,4 x EBITDA. Wir glauben, dass sich in unseren aktuellen Märkten und Produktkategorien Möglichkeiten für Akquisitionen sowie Chancen durch neue geografische Reichweite und neue Komplementärprodukte bieten. Unser Unternehmen kann, sowohl von seiner Aufstellung als auch seiner Bilanz her, bedeutende zusätzliche Investitionen schultern, um das Geschäft weiter zu steigern und den Shareholder-Value zu erhöhen. Unter Berücksichtigung dieser Faktoren liegt unsere Prognose für das EPS des ersten Quartals 2017 bei 2,64 USD bis 2,73 USD, eine Steigerung von 11% bis 15% im Vergleich zum EPS des ersten Quartals 2016".

INFORMATIONEN ZU MOHAWK INDUSTRIES

Mohawk Industries ist der weltweit führende Hersteller von Bodenbelägen, der mit seinen Produkten Wohn- und Gewerberaum auf der ganzen Welt verbessert. Mohawks vertikal integrierte Herstellungs- und Vertriebsprozesse bieten Wettbewerbsvorteile bei der Produktion von Teppichen, Vorlegern, Keramikfliesen sowie Laminat-, Holz-, Stein- und Vinylböden. Mit unseren branchenweit führenden Innovationen konnten wir Produkte und Technologien schaffen, die unsere Marken am Markt differenzieren und allen Anforderungen bei Um- und Neubauten gerecht werden. Unsere Marken, unter ihnen American Olean, Daltile, Durkan, IVC, Karastan, Marazzi, Mohawk, Mohawk Group, Pergo, Quick-Step und Unilin, gehören zu den bekanntesten Namen der Branche. Mohawk hat sich im vergangenen Jahrzehnt von einem rein amerikanischen Teppichhersteller hin zum weltgrößten Unternehmen für Bodenbeläge mit Niederlassungen in Australien, Brasilien, Kanada, Europa, Indien, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, 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 "zukunftsgerichtete Aussagen". Für diese Aussagen beansprucht Mohawk den Safe-Harbor-Schutz für zukunftsgerichtete Aussagen, wie er im Private Securities Litigation Reform Act von 1995 vorgesehen ist. Es kann keine Sicherheit bezüglich der Korrektheit zukunftsgerichteter 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 und deflationäre Entwicklung der Rohstoffkosten und sonstiger Inputkosten, Inflation und Deflation in Verbrauchermärkten, 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 den von Mohawk bei der SEC eingereichten Unterlagen sowie in anderen Publikationen genauer erläutert werden.

Telefonkonferenz am Freitag, 10 Februar 2017 um 11:00 Uhr (EST)

Die Einwahlnummern sind 1-800-603-9255 für USA/Kanada und 1-706-634-2294 für internationale/lokale Anrufe. Konferenz-ID # 50983195. Bis Freitag, den Freitag, 10. März 2017, kann ein Mitschnitt der Telefonkonferenz unter der Telefonnummer 855-859-2056 für US/lokale Anrufe und unter der Nummer 404-537-3406 für internationale/lokale Anrufe bei Eingabe der Konferenz-ID # 50983195 abgehört werden.

MOHAWK INDUSTRIES, INC.
UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN

(ungeprüft)

Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung	Drei Monate zum	Zwölf Monate zum		
	31. Dezember 2016	31. Dezember 2015	31. Dezember 2016	31. Dezember 2015
(Beträge in Tausend, ausgenommen Angaben je Aktie)				
Nettoumsatz	USD	1.997.997	8.959.087	8.071.563

	2.182.566			
Umsatzkosten	1.491.567	1.375.787	6.146.262	5.660.877
Bruttogewinn	690.999	622.210	2.812.825	2.410.686
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	385.727	372.968	1.532.882	1.573.120
Betriebsergebnis	305.272	249.242	1.279.943	837.566
Zinsaufwand	8.485	18.480	40.547	71.086
Sonstiger Aufwand (Ertrag), netto	(3.190)	11.525	(1.729)	17.619
Gewinn vor Ertragssteuern	299.977	219.237	1.241.125	748.861
Ertragssteueraufwand	65.469	27.232	307.559	131.875
Reingewinn einschließlich Minderheitsbeteiligungen	234.508	192.005	933.566	616.986
Auf Mohawk Industries, Inc., entfallender Reingewinn	USD	191.559	930.362	615.302
	233.748			
Auf Mohawk Industries, Inc., entfallender unverwässerter Gewinn je Aktie	USD	2,59	12,55	8,37
Auf Mohawk Industries, Inc., entfallender unverwässerter Gewinn je Aktie	3,15			
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - unverwässert	74.164	73.924	74.104	73.516
Auf Mohawk Industries, Inc., entfallender verwässerter Gewinn je Aktie	USD	2,57	12,48	8,31
Auf Mohawk Industries, Inc., entfallender verwässerter Gewinn je Aktie	3.13			
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - verwässert	74.638	74.475	74.568	74.043
Sonstige Finanzinformationen (Beträge in Tausend)				
Wertminderungen und Abschreibungen	USD	94.025	409.467	362.647

104.379
 Investitionsaufwand USD 151.587 672.125 503.657

211.365
 Konsolidierte Bilanzdaten
 (Beträge in Tausend)

31. 31.
 Dezember Dezember
 2016 2015

AKTIVA

Umlaufvermögen:
 Barmittel und USD 81.692
 Barmitteläquivalente
 121.665
 Forderungen, netto 1.376.151 1.257.505
 Lagerbestand 1.675.751 1.607.256
 297.945 303.519
 Rechnungsabgrenzungsposten
 und sonstiges
 Umlaufvermögen
 Summe 3.471.512 3.249.972
 Umlaufvermögen
 Sachanlagen, netto 3.370.348 3.147.118
 Firmenwert 2.274.426 2.293.365
 Immaterielle 834.606 936.541
 Vermögenswerte, netto
 Latente Ertragssteuern und 279.704 307.404
 sonstige langfristige
 Vermögenswerte
 Summe Aktiva USD 9.934.400

10.230.596

PASSIVA UND EIGENKAPITAL

Kurzfristige
 Verbindlichkeiten:
 Kurzfristiger Anteil USD 2.003.003
 langfristiger
 Verbindlichkeiten und 1.382.738
 Commercial Paper
 Verbindlichkeiten und 1.335.582 1.256.025
 passive
 Rechnungsabgrenzung
 Summe kurzfristige 2.718.320 3.259.028
 Verbindlichkeiten
 Langfristige 1.128.747 1.188.964
 Verbindlichkeiten
 abzüglich kurzfristiger
 Anteil
 Latente Ertragssteuern und 576.346 603.593
 sonstige langfristige
 Verbindlichkeiten
 Summe Passiva 4.423.413 5.051.585
 Kündbare 23.696 21.952
 Minderheitsanteile
 Summe Eigenkapital 5.783.487 4.860.863
 Summe Passiva und USD 9.934.400
 Eigenkapital

10.230.596

Segmentinformationen Drei Zum bzw.
 Monate für zwölf
 zum Monate
 endend am
 (Beträge in Tausend) 31. 31. 31. 31.
 Dezember Dezember Dezember Dezember
 2016 2015 2016 2015

Nettoumsatz:
 Global Ceramic USD 711.691 3.174.706 3.012.859

	749.146				
Flooring NA	970.136	879.765	3.865.746	3.602.112	
Flooring ROW	463.284	406.508	1.918.635	1.456.898	
Interner Segmentumsatz	-	33	-	(306)	
Konsolidierter Nettoumsatz	USD	1.997.997	8.959.087	8.071.563	

	2.182.566				
Betriebsergebnis (Aufwand):					
Global Ceramic	USD	87.583	478.448	414.154	

	102.080				
Flooring NA	140.311	118.410	505.115	264.271	
Flooring ROW	70.735	50.206	333.091	203.370	
Konzern und Eliminierungen	(7.854)	(6.957)	(36.711)	(44.229)	
Konsolidiertes Betriebsergebnis	USD	249.242	1.279.943	837.566	

	305.272				
Aktiva:					
Global Ceramic		USD	3.846.133		

	4.024.859				
Flooring NA		3.410.856	3.164.525		
Flooring ROW		2.689.592	2.805.246		
Konzern und Eliminierungen		105.289	118.496		
Konsolidierte Aktiva		USD	9.934.400		

10.230.596

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 31. Dezember 2016	Zwölf Monate zum 31. Dezember 2015	31. Dezember 2016	31. Dezember 2015	
Auf Mohawk Industries, Inc., entfallender Reingewinn		USD	191.559	930.362	615.302
Ausgleichsposten:					
Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten		16.214	30.820	60.523	74.604
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Vorratsvermögens)	-	21	-	13.337	
Beilegung von Rechtsstreitigkeiten und	-	(2.520)	(90.000)	124.480	

Rückstellungen					
Auflösung eines Vermögenswertes für Entschädigungsleistungen	3.004	11.180	5.371	11.180	
Wertminderung des Handelsnamens	-	-	47.905	-	
Aufgelaufene Darlehenskosten	-	-	-	651	
Ertragssteuern - Aufhebung unsicherer Steuerpositionen	(3.004)	(11.180)	(5.371)	(11.180)	
Ertragssteuern	(6.678)	(9.889)	(8.443)	(72.872)	
Auf Mohawk Industries, Inc., entfallender bereinigter Reingewinn	243.284				

Auf Mohawk Industries, Inc., entfallender bereinigter, verwässerter Gewinn je Aktie	3.26				
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - verwässert	74.638	74.475	74.568	74.043	
Überleitung der Gesamtschuld zur Nettoschuld (Beträge in Tausend)					

31.
Dezember
2016

Kurzfristiger Anteil langfristiger Verbindlichkeiten und Commercial Paper	1.382.738
Langfristige Verbindlichkeiten abzüglich kurzfristiger Anteil	1.128.747
Abzüglich: Barmittel und Barmitteläquivalente	121.665
Nettoverschuldung	USD

2.389.820

Überleitung des Betriebsergebnisses zum bereinigten EBITDA (Beträge in Tausend)

Vergangene
zwölf

	Drei Monate zum 2. April 2016	Monate zum 2. Juli 2016	1. Oktober 2016	31. Dezember 2016	31. Dezember 2016	
Betriebsergebnis	USD	350.692	378.307	305.272	1.279.943	

245.672

Sonstiger (Aufwand) Ertrag	(3.429)	5.807	(3.839)	3.190	1.729
Auf Minderheitsbeteiligungen entfallender Reinverlust (Ertrag)	(569)	(926)	(949)	(760)	(3.204)
Wertminderungen und Abschreibungen	100.194	101.215	103.680	104.379	409.468
EBITDA	341.868	456.788	477.199	412.081	1.687.936
Restrukturierungs-, Akquisitions-,	7.718	6.020	30.572	16.214	60.524

Integrations- und sonstige Kosten					
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Vorratsvermögens)	-	-	-	-	-
Beilegung von Rechtsstreitigkeiten und Rückstellungen	-	-	(90.000)	-	(90.000)
Auflösung eines Vermögenswertes für Entschädigungsleistungen	-	-	2.368	3.004	5.372
Wertminderung des Handelsnamens	-	-	47.905	-	47.905
Bereinigtes EBITDA	USD	462.808	468.044	431.299	1.711.737

349.586

Nettoschuld zu bereinigtem
EBITDA 1,4

Überleitung des
Nettoumsatzes zum
Nettoumsatz bei konstanten
Währungskursen und
konstanten Liefertagen,
ohne Akquisitionsvolumen
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum 31. Dezember 2016	Zwölf Monate zum 31. Dezember 2015	31. 2016	31. Dezember 2015	Dezember
Nettoumsatz	USD	1.997.997	8.959.087	8.071.563	

2.182.566

Bereinigung des
Nettoumsatzes bei
konstanten Liefertagen
Bereinigung des
Nettoumsatzes bei
konstanten Wechselkursen
Nettoumsatz bei konstanten
Währungskursen und
konstanten Liefertagen

Bereinigung des Nettoumsatzes bei konstanten Liefertagen	(23.872)	-	-	-	
Bereinigung des Nettoumsatzes bei konstanten Wechselkursen	16.731	-	68.962	-	
Nettoumsatz bei konstanten Währungskursen und konstanten Liefertagen	2.175.425	1.997.997	9.028.049	8.071.563	

Abzüglich: Auswirkungen des
Akquisitionsvolumens
Nettoumsatz bei konstanten
Währungskursen und
konstanten Liefertagen,
ohne Akquisitionsvolumen

Abzüglich: Auswirkungen des Akquisitionsvolumens	(38.436)	-	(509.172)	-	
Nettoumsatz bei konstanten Währungskursen und konstanten Liefertagen, ohne Akquisitionsvolumen	USD	1.997.997	8.518.877	8.071.563	

2.136.989

Überleitung des
Nettosegmentumsatzes zum
Nettosegmentumsatz bei
konstanten Währungskursen
und konstanten Liefertagen
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum 31. Dezember 2016	31. Dezember 2015
Global Ceramic	USD	711.691
Nettoumsatz	USD	711.691

749.146

Bereinigung des
(8.224) -

Nettoumsatzes bei konstanten Liefertagen			
Bereinigung des Nettosegmentumsatzes bei konstanten Wechselkursen	5.134	-	
Nettoumsatz bei konstanten Währungskursen und konstanten Liefertagen	746.056		711.691
Überleitung des Nettosegmentumsatzes zum Nettosegmentumsatz bei konstanten Liefertagen (Beträge in Tausend)			
	Drei Monate zum		
Flooring NA	31. Dezember 2016	31. Dezember 2015	
Nettoumsatz	USD		879.765
	970.136		
Bereinigung des Nettoumsatzes bei konstanten Liefertagen	(15.647)	-	
Nettoumsatz bei konstanten Liefertagen	954.489		879.765
Überleitung des Nettosegmentumsatzes zum Nettosegmentumsatz bei konstanten Währungskursen und konstanten Liefertagen, ohne Akquisitionsvolumen (Beträge in Tausend)			
	Drei Monate zum		
Flooring ROW	31. Dezember 2016	31. Dezember 2015	
Nettoumsatz	USD		406.508
	463.284		
Bereinigung des Nettoumsatzes bei konstanten Liefertagen	-	-	
Bereinigung des Nettosegmentumsatzes bei konstanten Wechselkursen	11.597	-	
Nettoumsatz bei konstanten Währungskursen und konstanten Liefertagen	474.881		406.508
Abzüglich: Auswirkungen des Akquisitionsvolumens	(38.436)	-	
Nettoumsatz bei konstanten Währungskursen und konstanten Liefertagen, ohne Akquisitionsvolumen	436.445		406.508
Überleitung des Bruttogewinns zum bereinigten Bruttogewinn, ohne Akquisitionseffekte (Beträge in Tausend)			

	Drei Monate zum 31. Dezember 2016	31. Dezember 2015
Bruttogewinn	USD	622.210
	690.999	
Bereinigung des Bruttogewinns:		
Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten	12.218	15.945
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Vorratsvermögens)	-	21
Bereinigter Bruttogewinn	703.217	638.176
Abzüglich: Akquisitionseffekte	(7.650)	0
Bereinigter Bruttogewinn, ohne Akquisitionseffekte	USD	638.176

	Drei Monate zum 31. Dezember 2016	31. Dezember 2015
Überleitung der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten zu den bereinigten Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (Beträge in Tausend)		
	695.567	
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	USD	372.968

	Drei Monate zum 31. Dezember 2016	31. Dezember 2015
Bereinigung der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten:		
Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten	(3.996)	(14.875)
Beilegung von Rechtsstreitigkeiten und Rückstellungen	-	2.520
Bereinigte Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	USD	360.613

	Drei Monate zum 31. Dezember	Zwölf Monate zum 31. Dezember	31. Dezember	31. Dezember
Überleitung des Betriebsergebnisses zum bereinigten Betriebsergebnis bei konstanten Wechselkursen (Beträge in Tausend)				
	381.731			

	2016	2015	2016	2015	
Betriebsergebnis	USD		249.242	1.279.943	837.566
					305.272
Bereinigung des Betriebsergebnisses:					
Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten	16.214	30.820	59.847	74.604	
Beilegung von Rechtsstreitigkeiten und Rückstellungen	-	(2.520)	(90.000)	124.480	
Wertminderung des Handelsnamens	-	-	47.905	-	
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Vorratsvermögens)	-	21	-	13.337	
Bereinigtes Betriebsergebnis	321.486	277.563	1.297.695	1.049.987	
Bereinigung des Betriebsergebnisses bei konstanten Wechselkursen	5.080	-	19.248	-	
Bereinigtes Betriebsergebnis bei konstanten Wechselkursen	USD	277.563	1.316.943	1.049.987	
					326.566
Überleitung des Segmentbetriebsergebnisses zum bereinigten Segmentbetriebsergebnis (Beträge in Tausend)					
	Drei Monate zum				
Global Ceramic	31. Dezember 2016	31. Dezember 2015			
Betriebsergebnis	USD	87.583			
					102.080
Bereinigung des Segmentbetriebsergebnisses:					
Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten	1.303	4.872			
Bereinigtes Segmentbetriebsergebnis	USD	92.455			
					103.383
Überleitung des Segmentbetriebsergebnisses zum bereinigten Segmentbetriebsergebnis (Beträge in Tausend)					
	Drei Monate zum				
Flooring NA	31. Dezember 2016	31. Dezember 2015			
Betriebsergebnis	USD	118.410			
					140.311

Bereinigung des Segmentbetriebsergebnisses:		
Beilegung von Rechtsstreitigkeiten und Rückstellungen	-	(2.520)
Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten	5.826	8.852
Bereinigtes Segmentbetriebsergebnis	USD	124.742

146.137

Überleitung des Segmentbetriebsergebnisses zum bereinigten Segmentbetriebsergebnis (Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum	
Flooring ROW	31. Dezember 2016	31. Dezember 2015
Betriebsergebnis	USD	50.206

70.735

Bereinigung des Segmentbetriebsergebnisses:		
Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten	8.903	16.254
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Vorratsvermögens)	-	21
Bereinigtes Segmentbetriebsergebnis	USD	66.481

79.638

Freier Cashflow (Beträge in Tausend)

	Zwölf Monate zum	
	31. Dezember 2016	31. Dezember 2015
Mittelzufluss/(-abfluss) aus laufender Geschäftstätigkeit	1.327.553	911.873
Abzüglich: Investitionsaufwand	672.125	503.657
Freier Cashflow	USD	408.216

655.428

Überleitung der Einnahmen inkl. Minderheitsbeteiligungen vor Einkommenssteuern zu bereinigten Einnahmen inkl. Minderheitsbeteiligungen vor Einkommenssteuern (Beträge in Tausend)

Drei Monate

	zum 31. Dezember 2016	31. Dezember 2015
Gewinn vor Ertragssteuern	USD	219.237

	299.977	
Minderheitsbeteiligungen	(760)	(446)
Bereinigung der Einnahmen inklusive Minderheitsbeteiligungen vor Einkommenssteuern:		
Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten	16.214	30.820
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Vorratsvermögens)	-	21
Beilegung von Rechtsstreitigkeiten und Rückstellungen	-	(2.520)
Auflösung eines Vermögenswertes für Entschädigungsleistungen	3.004	11.180
Bereinigte Einnahmen	USD	258.292
inklusive Minderheitsbeteiligungen vor Einkommenssteuern	318.435	
Überleitung von Ertragssteueraufwand zu bereinigtem Ertragssteueraufwand (Beträge in Tausend)		

	Drei Monate zum 31. Dezember 2016	31. Dezember 2015
Ertragssteueraufwand	USD	27.232

	65.469	
Ertragssteuern - Aufhebung unsicherer Steuerpositionen	3.004	11.180
Ertragssteuerauswirkung der Ausgleichsposten	6.678	9.889
Bereinigter Ertragssteueraufwand	USD	48.301

	75.151	
Bereinigter Ertragssteuersatz	23,6%	18,7%

Das Unternehmen ergänzt seinen Konzernabschluss, der nach US-GAAP aufgestellt und dargestellt wird, mit bestimmten Non-GAAP-Finanzkennzahlen. Wie in den Vorschriften der Securities and Exchange Commission geregelt, sehen die obigen Tabellen eine Überleitung der Non-GAAP-Finanzkennzahlen des Unternehmens auf die am direktesten vergleichbare US-GAAP-Kennzahl vor. Jede der

oben genannten
Non-GAAP-Kennzahlen sollte
zusätzlich zur vergleichbaren
US-GAAP-Kennzahl berücksichtigt
werden, und ist möglicherweise
nicht mit ähnlich bezeichneten
Kennzahlen anderer Unternehmen
vergleichbar. Das Unternehmen
ist der Auffassung, dass diese
Non-GAAP-Kennzahlen, wenn sie
mit den entsprechenden
US-GAAP-Kennzahlen abgeglichen
werden, für die Investoren des
Unternehmens in dieser Weise
zweckmäßig sein können:
Non-GAAP-Ertragskennzahlen
können zur Ermittlung von
Wachstumstrends und zum
Vergleich der Erträge mit
früheren und kommenden
Zeiträumen beitragen, und
Non-GAAP-Rentabilitätskennzahlen
können zum Verständnis der
langfristigen
Rentabilitätstrends des
Unternehmens und zum Vergleich
der Gewinne mit früheren und
kommenden Zeiträumen beitragen.
Das Unternehmen schließt
bestimmte Posten aus seinen
Nicht-GAAP-Ertragskennzahlen
aus, da diese Posten innerhalb
der Berichtszeiträume erheblich
variieren können und so die
zugrunde liegenden
Geschäftstrends verdecken
können. Zu den von den
Non-GAAP-Ertragskennzahlen des
Unternehmens ausgeschlossenen
Posten zählen:
Fremdwährungstransaktionen und
-Umrechnungen, ungleiche Anzahl
von Versandtagen innerhalb eines
Zeitraum und die Auswirkungen
von Akquisitionen.
Das Unternehmen schließt
bestimmte Posten von seinen
Non-GAAP-Rentabilitätskennzahlen
aus, da diese Posten nicht
aussagekräftig für die zentrale
operative Performance des
Unternehmens sind bzw. nicht im
Zusammenhang mit der zentralen
operativen Performance des
Unternehmens stehen. Zu diesen
ausgenommen Posten zählen:
Restrukturierungs-,
Akquisitions-, Integrations- und
sonstige Kosten, Beilegung von
Rechtsstreitigkeiten und
Rückstellungen, Wertminderungen
des Handelsnamens sowie
Bilanzierung nach Erwerbsmethode
(Bewertung des
Vorratsvermögens), Auflösung
eines Vermögenswertes für
Entschädigungsleistungen und
Aufhebung unsicherer

Steuerpositionen.

Kontakt:

Frank H. Boykin

Chief Financial Officer (706) 624-2695

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008240/100798920> abgerufen werden.