

30.07.2018 - 03:40 Uhr

Mohawk Industries berichtet Ergebnisse des zweiten Quartals

Georgia (ots/PRNewswire) -

Mohawk Industries Inc. (NYSE: MHK) hat heute für das zweite Quartal 2018 einen Reingewinn von 197 Millionen USD und einen verwässerten Gewinn pro Aktie (EPS) von 2,62 USD bekannt gegeben. Der bereinigte Reingewinn betrug 263 Millionen USD, bei einem EPS von 3,51 USD, ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen, eine Senkung von 6 % im Vergleich zum Vorjahr. Der Nettoumsatz des zweiten Quartals 2018 betrug 2,6 Milliarden USD, eine Steigerung um 5 % im Quartal bzw. um 3 % bei konstanten Wechselkursen. Im zweiten Quartal 2017 betrug der Nettoumsatz 2,5 Milliarden USD, der Reingewinn betrug 261 Millionen USD, bei einem EPS von 3,48 USD; der bereinigte Reingewinn betrug 278 Millionen USD, bei einem EPS von 3,72 USD, ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen.

In den sechs Monaten mit Ende zum 30. Juni 2018 betragen der Reingewinn 405 Millionen USD und der EPS 5,41 USD. Der Reingewinn ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen betrug 488 Millionen USD, der EPS 6,52 USD, eine Steigerung im Vergleich zum bereinigten Sechs-Monats-EPS 2017. Im Zeitraum von sechs Monaten 2018 betrug der Nettoumsatz 5,0 Milliarden USD, eine Steigerung um 7 % gegenüber dem berichteten Vorjahr bzw. um 3 % bei konstanten Wechselkursen und Altbasis. Im Zeitraum von sechs Monaten zum 1. Juli 2017 betrug der Nettoumsatz 4,7 Milliarden USD, lag der Reingewinn bei 461 Millionen USD und das EPS bei 6,17 USD. Der Reingewinn ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen betrug 482 Millionen USD, der EPS 6,44 USD

In seinen Kommentaren zur Leistung von Mohawk Industries im zweiten Quartal erklärte Chairman und CEO Jeffrey S. Lorberbaum: "Unsere Ergebnisse entsprachen nicht den Erwartungen und wir ergreifen Maßnahmen, die Leistung unserer Bereiche in den USA zu verbessern. In Anbetracht der Gesamtwirtschaftslage wurden unsere Ergebnisse durch Input-Inflation, höhere Transportkosten, einen stärkeren Dollar und einen angespannten Arbeitsmarkt negativ beeinflusst. Zudem gab es Einflüsse durch Änderungen im Produkt-Mix, die Zeitpunkte von Preiserhöhungen, geringere Produktionseinheiten, den Anlauf neuer Projekte und die Verzögerung der Schließung von Godfrey Hirst. Um dies anzugehen, erhöhen wir Preise, expandieren in wachsende Kanäle und nehmen an neuen Produkten und Regionen teil. Auf dem US-Markt steigern wir unsere Produktion und Beschaffung bei LVT, da LVT weiterhin Marktanteile gewinnt."

"Unsere Bereiche außerhalb von Nordamerika verzeichneten signifikante Verbesserungen und unsere Ergebnisse verbesserten sich weiter ohne Anlaufkosten und ausgelaufene Patente. Obwohl die Wirtschaft in Europa sich ein wenig verlangsamt hat, haben die Ergebnisse der meisten unserer Bereiche außerhalb der USA sich wesentlich verbessert. Das Wachstum wird von LVT, russischer Keramik, Holzpaneelen und Isolierung angeführt. Der Dollar wurde in diesem Zeitraum stärker und der Euro fiel damit von 1,24 USD auf 1,16 USD, was die umgerechneten Ergebnisse in US-Dollar verringert."

"Unser Unternehmen und die Branche absorbieren signifikante Inflation. Wir haben in diesem Jahr zwei Preiserhöhungen bei Teppichen verzeichnet, auf die kürzlich eine dritte Erhöhung folgte, um weitere Inflation bei Materialien und Fracht zu kompensieren. Wir sind preislich bei den meisten Produkten, auf welche die Inflation Auswirkung hat, aktiv. Dazu gehören unsere Keramikprodukte höheren Wertes."

"Im Quartal haben unsere neuen Expansionsprojekte Anlaufkosten von 15 Millionen USD verzeichnet. Dies geschieht im Zuge unserer fortlaufenden Investitionen zwecks Erweiterung von Produktangebot und geografischer Durchdringung. Diese Investitionen werden unsere Umsätze und Rentabilität verbessern. Der Großteil dieser Auswirkungen wird 2019 und danach zu verzeichnen sein."

"In diesem Quartal stieg der berichtete Umsatz unseres Segments Global Ceramic wie berichtet um 3 % und bei konstanten Wechselkursen um 2 %. Das Betriebsergebnis betrug ca. 15 % (wie berichtet und auf bereinigter Basis), eine Senkung im Jahresvergleich aufgrund von Inflation, Produkt-Mix und Anlaufkosten. Im Zeitraum hat sich das Volumen von Keramik in Nordamerika verbessert. Der Durchschnittspreis wurde aufgrund des Wachstums bei Produkten und Kanälen geringeren Wertes schwächer. Um unseren Anteil des Keramikmarktes zu verbessern, bieten wir innovative Produkte an, bauen den Kundendienst aus und erhöhen unsere Teilnahme an den Kanälen Baumarkt, Bau und Gewerbe. Unser Wachstum bei Arbeitsplatten in den USA wird dynamischer und der Bau unserer Fabrik für Quarz-Arbeitsplatten in Tennessee liegt im Zeitplan. Die Produktion soll zum Ende dieses Jahres aufgenommen werden. In Mexiko haben unsere Umsätze im Verlauf des Quartals zugenommen und wuchsen schneller als der Markt. Wir haben die Produktion am Standort Salamanca verdoppelt und auf dem Markt größere Formate eingeführt. Der Absatz bei europäischer Keramik hat sich mit der Wirtschaft geringfügig verlangsamt. Die Margen stiegen durch verbesserte Preise und Mischung sowie höhere Produktivität. Im Zuge des Ausbaus unserer Fabrik in Polen bereiten wir eine Anpassung der Produktion unter unseren europäischen Fabriken vor, um die Aktiva zu optimieren und das Angebot zu verbessern. Der Absatz und die Margen von Keramik in Russland verbleiben stark und wir bauen unsere Kapazitäten bei Porzellan-Wandfliesen und Bodenbelägen aus."

"Im Verlauf des Quartals stiegen die Umsätze unseres Segments Flooring North America um 2 %. Das Betriebsergebnis des Segments betrug wie berichtet 9,5 % und auf bereinigter Basis 10 %. Dies kompensierte Inflation, geringere Produktion als

erwartet sowie Anlaufkosten. Die Umsetzung der Preiserhöhungen geschah später und der Produkt-Mix nahm stärker ab, als wir vorhersahen. Die Kosten für Rohmaterialien und Fracht steigen weiter und wir haben eine weitere Preiserhöhung angekündigt, um dies zu kompensieren. Unser Absatz von LVT ist im Zeitraum geringer gewachsen als prognostiziert. Grund war eine Verzögerung der Auslieferung zugekaufter Produkte. Im Zuge der Erhöhung unserer neuen Produktion in den USA und der Steigerung der Zulieferung zugekaufter Produkte im dritten Quartal prognostizieren wir eine signifikante Steigerung der LVT-Absätze. Der Bereich Teppichböden für Wohnräume hat sich unter Führung der Kanäle Bau, Mehrfamilien und Main Street verbessert. Unsere Neuvorstellungen der zusammengefassten Softbeläge SmartStrand Silk Reserve und Air.O und die Luxuskollektionen Karastan haben am Markt an Dynamik gewonnen. Unsere neue RevWood-Kollektion mit wasserfester Technik wächst rapide in Einzelhandel und Bau als Alternative zu Hartholz. Unsere Kollektionen von Hartbelägen für Gewerbebereiche verzeichneten stärkeres Wachstum und die Buchungen bei Teppichböden für Gewerbebereiche wurden im Verlauf des Quartals stärker."

"Im Quartal ist der Umsatz des Segments Flooring Rest of the World wie berichtet um 16 % gewachsen bzw. um 8 % bei konstanten Wechselkursen. Das Betriebsergebnis des Segments stieg wie berichtet um 16 %, mit einem bereinigten Betriebsergebnis von 17 %. Dies ist das Ergebnis von verbesserten Preisen, Produkt-Mix und Produktivität, die Inflation, Anlaufkosten und ausgelaufene Patente kompensieren. Unsere LVT-Absätze stiegen dramatisch und werden mit dem Ausbau der Produktion weiter steigen. Bis jetzt haben wir flexible LVT hergestellt. Wir haben eine erste Produktion steifer LVT abgeschlossen, die im dritten Quartal eingeführt wird. Unsere neuen Premium-Laminatprodukte mit einzigartiger Technik und Resistenz gegen Feuchtigkeit erlangen Marktanteile und verbessern unsere Mischung. In Russland führen wir mit der Expansion unserer neuen Laminatfabrik unsere neueste europäische Technik ein. Wir nutzen unsere europäischen Vinylplatten, um die Nachfrage für unsere neue russische Fabrik zu steigern, die Ende dieses Jahres anlaufen sollte. Unsere neue Fabrik für Teppichfliesen in Belgien ist im Beginn, den europäischen Markt für Bodenbeläge im Gewerbebereich zu erobern. Unsere Produkte für Holzpaneele und Isolierungen sind durch unsere Investitionen in die Herstellung, bessere Belieferung mit Materialien und stärkere Marktbedingungen signifikant gewachsen. Wir haben am 2. Juli den Erwerb von Godfrey Hirst abgeschlossen. Dies geschah einen Monat später als erwartet. Wir setzen Strategien um, in Australien und Neuseeland ein Gesamtanbieter von Bodenbelägen zu werden, wie dies in den USA geschah."

"Wir verfolgen zur Verbesserung unserer Leistung und Rentabilität in den USA einen konservativen Ansatz. Unsere Initiativen zur Verbesserung der Preise, Steigerung der Absätze in wachsenden Kanälen und Kostensenkung werden im Rest des Jahres Nutzen bringen. Angesichts der Auswirkungen der Inflation, der Zeitpunkte der Preiserhöhungen und anderer Herausforderungen nehmen wir nicht an, dass unsere Maßnahmen in den USA den Druck kompensieren, dem wir uns vor dem nächsten Jahr gegenübersehen. Wir erwarten fortgesetzte Stärken in Europa und Russland, wo Inflation und Verschiebungen der Produktpreferenzen nicht so intensiv sind wie in den USA. Weltweit führen wir neue Produkte ein und expandieren in weitere Regionen und eingeschränkten Kategorien. Nach der Schließung von Godfrey Hirst formieren wir bereits den größten Anbieter von Bodenbelägen in Australien und Neuseeland. In den USA investieren wir in Wachstumskategorien wie LVT und Quarz-Arbeitsplatten. Werden die kürzlich angekündigten chinesischen Schutzzölle umgesetzt, werden diese unsere Marktposition und Ergebnisse in den USA verbessern. Unter Anbetracht all dessen lautet unsere EPS-Richtschnur für das dritte Quartal 3,54 bis 3,64 US-Dollar, ohne einmalige Belastungen."

"Wir geben Inflation weiter, optimieren unsere neuen Expansionen und maximieren unsere Position bei LVT, um unsere Rentabilität zu steigern. Unsere talentierte Belegschaft, die innovativen Produkte und die überzeugende Bilanz geben uns langfristige Vorteile und wir werden weiterhin Akquisitionen verfolgen, welche uns ergänzen oder neue Dimensionen erschließen, um den Wert des Unternehmens auszubauen."

ÜBER MOHAWK INDUSTRIES

Mohawk Industries ist der weltweit führende Hersteller von Bodenbelägen, der mit seinen Produkten Wohn- und Gewerbebereich 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 Innovationen sind die besten der Branche und führen zu Produkten und Techniken, die unsere Marken am Markt abheben und alle Anforderungen bei Um- und Neubauten erfüllen. Unsere Marken, darunter American Olean, Daltile, Durkan, Feltex, Godfrey Hirst, IVC, Karastan, Marazzi, Mohawk, Mohawk Group, Pergo, Quick-Step und Unilin, 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, Europa, Indien, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Russland und den Vereinigten Staaten entwickelt.

Einige Aussagen in den vorangehenden Absätzen, insbesondere die, welche künftige Leistung, Geschäftsaussichten, Wachstum und Betriebsstrategien und Ähnliches beschreiben, sowie die, welche Begriffe wie "könnte", "sollte", "glauben", "vorwegnehmen", "erwarten", "schätzen" oder ähnliche Ausdrücke enthalten, sind Prognosen. Für diese Aussagen beansprucht Mohawk den Safe-Harbor-Schutz für Prognosen im Rahmen des Private Securities Litigation Reform Act von 1995. Es gibt keine Zusicherung bezüglich der Korrektheit von Prognosen, da diese auf zahlreichen Annahmen beruhen, die Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Folgende wichtige 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 der Produkte des Unternehmens, Wertberichtigungen, Integration übernommener Unternehmen, internationale Betriebstätigkeit, Einführung neuer Produkte, Betriebsrationalisierungen, Steuern und Steuerreform, Produkte und sonstige Ansprüche, Rechtsstreitigkeiten, sowie weitere Risiken, die in Mohawks Eingaben bei der SEC sowie in anderen Publikationen genauer erläutert werden.

Telefonkonferenz am Donnerstag, dem 26. Juli 2018, um 11:00 Uhr US-Ostküstenzeit.

Die Einwahlnummern lauten 1-800-603-9255 für USA/Kanada und 1-706-634-2294 für internationale/lokale Anrufe. Konferenz-ID: 1166308. Eine Wiederholung ist bis zum 25. August 2018 durch Einwahl unter +1-855-859-2056 (USA/Kanada) oder +1-404-537-3406 (International/Örtlich) und Eingabe der Konferenz-ID 1166308 verfügbar.

MOHAWK INDUSTRIES INC. UND
TOCHTERGESELLSCHAFTEN
(ungeprüft)

Konsolidierte Bilanzdaten	Quartal endend am	Sechs Monate				
		zum 30. Juni 2018	1. Juli 2017	30. Juni 2018	1. Juli 2017	
(Beträge in Tausend, ausgenommen Angaben je Aktie)	USD			USD		
Nettoumsatz		2.577.014	2.453.038	4.989.216		4.673.683
Umsatzaufwand		1.810.459	1.673.902	3.517.969		3.214.194
Bruttogewinn		766.555	779.136	1.471.247		1.459.489
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten		440.248	423.311	876.541		828.880
Betriebsergebnis		326.307	355.825	594.706		630.609
Zinsaufwand		7.863	8.393	15.391		16.595
Sonstiger Aufwand (Ertrag), netto		2.090	3.002	6.088		170
Gewinn vor Ertragssteuern		316.354	344.430	573.227		613.844
Ertragssteueraufwand		118.809	82.682	166.441		151.040
Reingewinn einschließlich Minderheitsbeteiligungen		197.545	261.748	406.786		462.804
Auf		959	1.067	1.434		1.569
entfallender Nettogewinn						
Auf Mohawk Industries Inc.	USD	196.586	260.681	405.352		461.235
entfallender Reingewinn						
Auf Mohawk Industries Inc.	USD	2,64	3,51	5,44		6,21
entfallender Gewinn je Aktie (unverwässert)						
Auf Mohawk Industries Inc.	USD	2,64	3,51	5,44		6,21
entfallender Gewinn je Aktie (unverwässert)						
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - unverwässert		74.597	74.327	74.525		74.269
Auf Mohawk Industries Inc.						
entfallender verwässerter Gewinn je Aktie						
Auf Mohawk Industries Inc.	USD	2,62	3,48	5,41		6,17
entfallender verwässerter Gewinn je Aktie						
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - verwässert		74.937	74.801	74.928		74.773
Sonstige Finanzdaten (Beträge in Tausend)						
Wertminderungen und Abschreibungen	USD	127.048	109.762	249.702		214.785
Investitionsaufwand	USD	247.418	224.153	498.354		425.423
Konsolidierte Bilanzdaten (Beträge in Tausend)						
			30. Juni 2018	1. Juli 2017		
AKTIVA						
Umlaufvermögen:						
Barmittel und Barmitteläquivalente			USD	518.226		130.238
Forderungen, netto				1.737.935		1.639.614
Lagerbestände				2.061.204		1.865.941
			456.315	374.930		

Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen				
Summe		4.773.680		4.010.723
Umlaufvermögen				
Sachanlagen, netto		4.421.073		3.892.251
Firmenwert		2.447.046		2.417.058
Immaterielle		858.532		878.301
Vermögenswerte, netto				
Latente Ertragssteuern und sonstige langfristige Vermögenswerte		393.708		391.158
Summe Aktiva	USD		12.894.039	11.589.491
PASSIVA UND EIGENKAPITAL				
Kurzfristige Verbindlichkeiten:				
Kurzfristiger Anteil	USD		1.146.511	1.754.077
langfristiger Verbindlichkeiten und Commercial Paper				
Verbindlichkeiten und passive		1.589.561		1.466.658
Rechnungsabgrenzung				
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten		2.736.072		3.220.735
Langfristige Verbindlichkeiten		1.884.023		1.174.440
abzüglich kurzfristiger Anteil				
Latente Ertragssteuern und sonstige langfristige Verbindlichkeiten		870.467		713.110
Summe Passiva		5.490.562		5.108.285
Kündbare		30.043		26.713
Minderheitsanteile				
Summe Eigenkapital		7.373.434		6.454.493
Summe Passiva und Eigenkapital	USD		12.894.039	11.589.491

Segmentdaten	Quartal		Sechs			
	endend am		Monate			
	zum					
(Beträge in Tausend)	30. Juni	1. Juli	30. Juni	1. Juli		
	2018	2017	2018	2017		
Nettoumsatz:						
Global Ceramic	USD	929.297	902.670	USD	1.805.845	1.687.639
Flooring NA		1.057.570	1.040.299		2.007.928	1.979.795
Flooring ROW		590.147	510.069		1.175.443	1.006.249
Interner Segmentumsatz		-	-		-	-
Konsolidierter	USD	2.577.014	2.453.038	USD	4.989.216	4.673.683
Nettoumsatz						
Betriebsergebnis						
(Aufwand):						
Global Ceramic	USD	134.760	152.557	USD	248.177	268.593
Flooring NA		100.662	127.482		219.624	
Flooring ROW		100.166	86.052		162.147	
Eliminierungen -		(9.281)	(10.266)		(19.755)	
Konzern und zwischen Segmenten						
Konsolidiertes	USD	326.307	355.825	USD	594.706	630.609
Betriebsergebnis						
Aktiva:						
Global Ceramic			USD	4.974.791		4.736.068
Flooring NA				3.927.190		3.625.350
Flooring ROW				3.701.419		2.984.716
Eliminierungen -				290.639		243.357
Konzern und zwischen Segmenten						
Konsolidierte			USD	12.894.039		11.589.491

Aktiva

Abgleich des Reingewinns von Mohawk Industries Inc. mit dem bereinigten Reingewinn von Mohawk Industries Inc. und dem bereinigten verwässerten Gewinn je Aktie von Mohawk Industries Inc.

(Beträge in Tausend, ausgenommen Angaben je Aktie)

		Quartal endend am 30. Juni 2018	Sechs Monate zum 1. Juli 2017	30. Juni 2018	1. Juli 2017
Auf Mohawk Industries Inc. entfallender Reingewinn	USD	196.586	260.681	405.352	461.235
Ausgleichsposten:					
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten		16.042	15.878	38.146	19.856
Bilanzierung nach Erwerbsmethode mit Bewertung des Bestands		194	9.571	1.548	9.763
Freigabe von Entschädigungsbetrag		-	-	1.749	-
Einkommenssteuern - Auflösung unsicherer Steuerposition		-	-	(1.749)	-
Ertragssteuern		50.106	(7.677)	43.166	(9.091)
Auf Mohawk Industries Inc. entfallender bereinigter Reingewinn	USD	262.928	278.453	488.212	481.763
Auf Mohawk Industries Inc. entfallender bereinigter, verwässerter Gewinn je Aktie	USD	3,51	3,72	6,52	6,44
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - verwässert		74.937	74.801	74.928	74.773

Abgleich der Gesamtschuld zur Nettoschuld
(Beträge in Tausend)

30.
Juni
2018

Kurzfristiger Anteil USD 1.146.511
langfristiger
Verbindlichkeiten
und Commercial Paper
Langfristige 1.884.023
Verbindlichkeiten
abzüglich
kurzfristiger Anteil
Abzüglich: Barmittel 518.226
und
Barmitteläquivalente
Nettoverschuldung USD 2.512.308

Abgleich des
Betriebsergebnisses zum
bereinigten EBITDA
(Beträge in Tausend)

	Letzte 12 Monate					
	Quartale	Monate				
	endend am	zum				
	30. September 2017	31. Dezember 2017	31. März 2018	30. Juni 2018	30. Juni 2018	
Betriebsergebnis	380.098	343.466	268.399	326.307	1.318.270	
Sonstiger (Aufwand)	(1.285)	(3.750)	(3.998)	(2.090)	(11.123)	
Ertrag						
Auf	(997)	(488)	(475)	(959)	(2.919)	
Minderheitsbeteiligungen entfallender Nettogewinn/-verlust						
Wertminderungen und Abschreibungen	113.515	118.372	122.654	127.048	481.589	
EBITDA	491.331	457.600	386.580	450.306	1.785.817	
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	13.853	15.231	22.104	16.042	67.230	
Bilanzierung nach Erwerbsmethode mit Bewertung des Bestands	3.551	-	1.354	194	5.099	
Freigabe von Entschädigungsbetrag	-	4.459	1.749	-	6.208	
Bereinigter EBITDA	508.735	477.290	411.787	466.542	1.864.354	
Nettoverschuldung gegenüber bereinigtem EBITDA				1,3		

Abgleich des
Nettoumsatzes
zum Nettoumsatz
bei konstanten
Wechselkursen
ohne
Akquisevolumen
(Beträge in
Tausend)

	USD	Quartal	Sechs		
		endend	Monate		
		am	zum		
		30. Juni 2018	1. Juli 2017	30. Juni 2018	
Nettoumsatz		2.577.014	2.453.038	4.989.216	4.673.683
Abgleich des	(48.326)	-	(147.158)	-	
Nettoumsatzes bei konstanten Wechselkursen					
Nettoumsatz bei konstanten Wechselkursen	2.528.688	2.453.038	4.842.058	4.673.683	

Abzüglich Einfluss des Akquisevolumens	(1.239)	-	(46.515)	-	
Nettoumsatz bei konstanten Wechselkursen ohne Akquisevolumen	USD 2.527.449	2.453.038	4.795.543	4.673.683	

Ableich des Nettoumsatzes der Segmente zum Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen ohne Akquisevolumen
(Beträge in Tausend)

		Quartal endend am		
Global Ceramic		30. Juni 2018	1. Juli 2017	
Nettoumsatz		USD 929.297	902.670	
Ableich des Nettoumsatzes der Segmente bei konstanten Wechselkursen	(10.986)	-		
Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen	918.311	902.670		
Abzüglich Einfluss des Akquisevolumens	(1.239)	-		
Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen ohne Akquisevolumen	USD 917.072	902.670		
Ableich des Nettoumsatzes der Segmente zum Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen				

(Beträge in Tausend)

		Quartal endend am		
Flooring ROW		30. Juni 2018	1. Juli 2017	
Nettoumsatz		USD 590.147	510.069	
Ableich des Nettoumsatzes der Segmente bei konstanten Wechselkursen	(37.340)	-		
Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen	USD 552.807	510.069		
Ableich von Bruttogewinn und bereinigtem Bruttogewinn				

(Beträge in Tausend)

		Quartal endend am		
		30. Juni 2018	1. Juli 2017	
Bruttogewinn		USD 766.555	779.136	
Bereinigungen des Bruttogewinns:				
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	12.018	13.028		

Bilanzierung nach Erwerbsmethode mit Bewertung des Bestands	194	9.571		
Bereinigter Bruttogewinn		USD	778.767	801.735
Abgleich der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten mit den bereinigten Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (Beträge in Tausend)				
		Quartal		
		endend		
		am		
		30. Juni	1. Juli	
		2018	2017	
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten		USD	440.248	423.311
Abgleich der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten:				
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	(4.024)		(2.850)	
Bereinigte Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten		USD	436.224	420.461
Abgleich des Betriebsergebnisses mit dem bereinigten Betriebsergebnis (Beträge in Tausend)				
		Quartal		
		endend		
		am		
		30. Juni	1. Juli	
		2018	2017	
Betriebsergebnis		USD	326.307	355.825
Bereinigung des Betriebsergebnisses:				
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	16.042		15.878	
Bilanzierung nach Erwerbsmethode mit Bewertung des Bestands	194	9.571		
Bereinigtes Betriebsergebnis		USD	342.543	381.274
Abgleich des Betriebsergebnisses der Segmente mit dem bereinigten Betriebsergebnis der Segmente (Beträge in Tausend)				
		Quartal		
		endend		
		am		
Global Ceramic		30. Juni	1. Juli	
		2018	2017	
Betriebsergebnis		USD	134.760	152.557
Bereinigung des Betriebsergebnisses der Segmente:				
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	5.408		1.305	

Bilanzierung nach Erwerbsmethode mit Bewertung des Bestands	-	9.571		
Bereinigtes Betriebsergebnis der Segmente	USD	140.168	163.433	
Ableich des Betriebsergebnisses der Segmente mit dem bereinigten Betriebsergebnis der Segmente (Beträge in Tausend)				
		Quartal endend am		
Flooring NA		30. Juni 2018	1. Juli 2017	
Betriebsergebnis	USD	100.662	127.482	
Bereinigung des Betriebsergebnisses der Segmente:				
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	8.881	12.196		
Bereinigtes Betriebsergebnis der Segmente	USD	109.543	139.678	
Ableich des Betriebsergebnisses der Segmente mit dem bereinigten Betriebsergebnis der Segmente (Beträge in Tausend)				
		Quartal endend am		
Flooring ROW		30. Juni 2018	1. Juli 2017	
Betriebsergebnis	USD	100.166	86.052	
Bereinigung des Betriebsergebnisses der Segmente:				
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	1.338	2.170		
Bilanzierung nach Erwerbsmethode mit Bewertung des Bestands	194	-		
Bereinigtes Betriebsergebnis der Segmente	USD	101.698	88.222	
Ableich der Erträge vor Einkommenssteuern, einschließlich Minderheitsbeteiligungen, mit bereinigten Erträgen vor Einkommenssteuern, einschließlich Minderheitsbeteiligungen (Beträge in Tausend)				
		Quartal endend am		
Gewinn vor Ertragssteuern	USD	316.354	344.430	

Minderheitsbeteiligungen	(959)	(1.067)	
Bereinigung der Erträge vor Einkommenssteuern, einschließlich Minderheitsbeteiligungen:			
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	16.042	15.878	
Bilanzierung nach Erwerbsmethode mit Bewertung des Bestands	194	9.571	
Bereinigte Erträge vor Einkommenssteuern, einschließlich Minderheitsbeteiligungen:			
Abgleich von Ertragssteueraufwand mit bereinigtem Ertragssteueraufwand (Beträge in Tausend)	USD	331.631	368.812

Quartal
endend
am

30. Juni
2018

1. Juli
2017

Ertragssteueraufwand		USD	118.809	82.682
Ertragssteuerauswirkung der Bereinigungs-faktoren			(50.106)	7.677
Bereinigter Ertragssteueraufwand	USD	68.703	90.359	
Bereinigter Ertragssteuersatz		20,7%	24,5%	

Das Unternehmen ergänzt seine konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung, die in Übereinstimmung mit US-GAAP erstellt und veröffentlicht wird, mit bestimmten nicht mit GAAP konformen Finanzkennzahlen. In Übereinstimmung mit Vorschriften der US-Börsenaufsicht (Securities and Exchange Commission) bieten die vorstehenden Tabellen einen Abgleich von den nicht-GAAP-konformen Finanzkennzahlen des Unternehmens zu den am direktesten vergleichbaren US-GAAP-Kennzahlen. Alle vorstehend angeführten, nicht-GAAP-konformen Kennzahlen sollten zusätzlich zu den vergleichbaren US-GAAP-Kennzahlen berücksichtigt werden. Diese Kennzahlen sind jedoch nicht unbedingt mit ähnlich bezeichneten, von anderen Unternehmen veröffentlichten

Kennzahlen vergleichbar.
Das Unternehmen ist der Überzeugung, dass diese nicht mit GAAP konformen Kennzahlen durch einen Abgleich mit den entsprechenden US-GAAP-Kennzahlen seinen Investoren wie folgt helfen können:

Nicht mit GAAP konforme Umsatzkennzahlen helfen, im Vergleich mit dem Umsatz zurückliegender und künftiger Perioden, Wachstumstrends zu identifizieren, und nicht-GAAP-konforme Rentabilitätskennzahlen helfen, im Vergleich mit den Gewinnen zurückliegender und künftiger Perioden, die Trends der langfristigen Ertragskraft des Unternehmens zu verstehen.

Das Unternehmen bereinigt seine nicht-GAAP-konformen Umsatzkennzahlen um bestimmte Posten, da diese in unterschiedlichen Zeiträumen wesentlich variieren und die zugrunde liegenden Geschäftstrends verdecken können. Zu den vom Unternehmen aus den nicht-GAAP-konformen Umsatzkennzahlen herausgenommenen Posten zählen:

Devisentransaktionen und Währungsumrechnungen und die Auswirkungen von Akquisitionen.

Das Unternehmen bereinigt seine nicht-GAAP-konformen Rentabilitätskennzahlen um bestimmte Posten, da diese nicht unbedingt aussagekräftig für die zentrale betriebliche Performance sind oder damit nicht in Zusammenhang stehen. Zu den vom Unternehmen aus den nicht-GAAP-konformen Rentabilitätskennzahlen herausgenommenen Posten zählen: Aufwendungen in Zusammenhang mit Restrukturierungen, Akquisitionen und Integrationen sowie

sonstige Aufwendungen,
Acquisitions Purchase
Accounting mit
Neubewertung der
Bestände, Freigabe von
Vermögenswerten für
Entschädigungsleistungen
und Auflösung unsicherer
Steuerpositionen.

Kontakt:

Frank H. Boykin
Chief Financial Officer (706) 624-2695

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008240/100818363> abgerufen werden.