

24.02.2006 - 15:29 Uhr

Mohawk Industries Inc. gibt Ergebnisse des vierten Quartals und des Gesamtjahres bekannt

Calhoun, Georgia (ots/PRNewswire) -

Mohawk Industries, Inc. (NYSE: MHK) gab heute einen Zuwachs des vierteljährlichen Nettoertrags von 5 % gegenüber dem vierten Quartal 2004 vor einem nicht zahlungswirksamen Einmalaufwand bekannt. Nach GAAP (Generally Accepted Accounting Principles, allgemein anerkannte Rechnungslegungsgrundsätze) betragen die Nettoerträge im vierten Quartal 2005 85.712.000 USD und der verwässerte Ertrag pro Aktie (EPS) 1,26 USD. Vor dem nicht zahlungswirksamen Einmalaufwand durch Unilin in Höhe von 34.305.000 USD (22.329.000 USD nach Steuern) für den zugekauften Bestand, betragen die bereinigten Erträge 108.041.000 USD (5 % über dem Vorjahr) und der EPS betrug 1,59 USD (5 % über dem Vorjahr). Vor Berichtigung, trug Unilin aufgrund hoher Margen und niedriger Betriebskosten positiv zu unserem Ergebnis bei. Die Erträge wurden auch vom Umsatzwachstum und der besseren Kontrolle der Vertriebs-, Allgemein- und Verwaltungskosten positiv beeinflusst, während höhere Rohstoffpreise und Energiekosten sowie die Auswirkungen der Lifo-Methode gegengerechnet werden müssen. Das Unternehmen war für das vierte Quartal von EPS-Erträgen von 1,49 bis 1,58 USD ohne Berichtigung ausgegangen. Die Netto- bzw. EPS-Erträge im vierten Quartal 2004 betragen 102.470.000 USD bzw. 1,52 USD. Der Nettoumsatz im Quartal stieg von 1.475.099.000 USD im Jahre 2004 um 22 % auf 1.804.551.000 USD. Dieser Zuwachs ist hauptsächlich auf grössere Stückzahlen, Preiserhöhungen und die Übernahme von Unilin zurückzuführen.

Der Nettoumsatz des Mohawk-Segments betrug im vierten Quartal 2005 1.192.182.000 USD, was gegenüber den 1.103.474.000 USD des Vorjahres einem Zuwachs von 8 % bedeutet, der hauptsächlich auf Preiserhöhungen zurückzuführen ist. Der Nettoumsatz des Dal-Tile-Segments betrug im vierten Quartal 2005 443.710.000 USD und stieg von 371.625.000 USD um 19 % aufgrund höherer Verkaufsvolumen, höherer Preise und der Übernahme eines kleinen Steinbetriebes. Das am 31. Oktober 2005 übernommene Unilin-Segment verzeichnete einen Nettoumsatz von 168.814.000 USD.

Vor dem nicht zahlungswirksamen Einmalaufwand in Höhe von 34.305.000 USD (22.329.000 USD nach Steuern) für die Erwerbsverbuchung des Unilin Bestands, betrug der bereinigte Ertrag für das Jahr 2005 380.524.000 USD (3 % über dem Vorjahr) und der EPS betrug 5,63 USD (3 % über dem Vorjahr). Der Nettoertrag nach GAAP betrug 358.195.000 USD und der EPS-Ertrag 5,30 USD im Vergleich zu einem Nettoertrag von 368.622.000 USD bzw. einem EPS-Ertrag von 5,46 USD EPS für das Jahr 2004. Diese Zunahme des bereinigten EPS und des Ertrages ist auf höhere Verkaufszahlen, bessere Kontrolle der Vertriebs-, Allgemein- und Verwaltungskosten und die Unilin-Übernahme zurückzuführen, wobei höhere Rohstoffpreise und Energiekosten sowie die Auswirkungen der Bestandsbelastung nach der Lifo-Methode im Mohawk-Segment gegengerechnet werden müssen. Der Nettoumsatz im Jahr 2005 stieg von 5.880.372.000 USD um 13 % auf 6.620.099.000 USD. Dieses Umsatzwachstum ist hauptsächlich auf die Übernahme von Unilin, internes Wachstum und höhere Preise zurückzuführen.

Jeffrey S. Lorberbaum, Vorsitzender und CEO, sagte zu den Ergebnissen des vierten Quartals: "Die letzten Monate waren mit dem Abschluss der Übernahme im Oktober von Unilin, einem vollständig integrierten, europäischen und US-amerikanischen Laminathersteller,

und der Emission einer Anleihe zur Finanzierung der Übernahme im Januar sehr ereignisreich. Wir sind mit der Übernahmen sehr zufrieden und machen kontinuierlich Fortschritte bei der Umsetzung unserer Strategie, das US-amerikanische Laminatgeschäft zu entwickeln. In den USA konzentrieren wir uns auf den Ausbau des Laminatgeschäfts und auf die Optimierung der Rentabilität unserer neuen Anlage. Die Ergebnisse von Unilin übertrafen im Berichtszeitraum mit besseren Verkaufszahlen im Geschäftsbereich "Sonstige Holzpaneele" und einer besseren Kontrolle der Betriebskosten die Erwartungen. Das Laminatgeschäft in den USA wächst kontinuierlich weiter, wobei das Europa-Geschäft leicht nachgegeben hat.

Unser Teppich- und Teppichboden-Geschäft hat bedeutende Unterbrechungen sowie Kostensteigerungen in der Rohstoff-Versorgungskette hinnehmen müssen, da sich die Erdölraffinerien im Golfküstengebiet nach den Wirbelstürmen in diesem Quartal erst einmal erholen mussten. Wir waren jedoch in der Lage, mit nur geringen Auswirkungen auf unseren Service über diese Unterbrechungen hinwegzukommen. Die Rohstoffpreise und Energiekosten stiegen und erforderten eine zweimalige Erhöhung der Verkaufspreise im Laufe des vierten Quartals. Wie bereits in der Vergangenheit wurden unsere Margen vom zeitlichen Abstand zwischen Kostensteigerungen und Umsetzung der veränderten Verkaufspreise beeinträchtigt. Wir gehen davon aus, diese Erhöhungen an unsere Kunden weitergeben zu können. Die Umsätze mit Nylonfaser- und Polyester-Teppichboden, gewerblichen Teppichfliesen und Bodenbelägen stiegen, wohingegen die Umsätze mit Nylon Stapelfaser- und Polypropylen-Teppichböden und Heimprodukten nachgaben. Insgesamt verlief die Umsatzentwicklung weiter steigend, wobei das Wachstum im gewerblichen und Wohnungsneubau-Bereich das des Wohnungserneuerungsbereichs überholte.

Das Dal-Tile-Segment wächst weiterhin sowohl im Wohnungs- als auch im gewerblichen Bereich. Alle grösseren Produktkategorien verzeichneten steigende Verkaufszahlen und profitierten von den Preiserhöhungen im Laufe des Quartals. Das Keramik-Geschäft war ebenfalls von den steigenden Energie- und Transportkosten betroffen, die nur teilweise durch höhere Preise ausgeglichen werden konnten. Die Kapazitätserhöhung unseres mexikanischen Keramikwerkes ist abgeschlossen und die Erweiterung der Fabrikanlage in Muskogee wird voraussichtlich in der zweiten Jahreshälfte betriebsbereit sein. Nach der Fertigstellung des Baus, wird es ca. neuen bis zwölf Monate dauern, bis die Kapazitätssteigerung von 20 % erreicht sein wird.

Unsere Bilanz ist mit einem verbesserten Verhältnis von Verbindlichkeiten zu investiertem Kapital von 52,2 % zum 31. Dezember 2005 stärker geworden. Wir haben seit Ende des dritten Quartals Verbindlichkeiten in Höhe von ca. 232 Mio. USD zurückgezahlt. Darüber hinaus verbesserte sich das Umlaufvermögen als Prozentsatz des Umsatzes von 20 % Ende 2004 auf 18 % Ende 2005".

Die Wirtschaft scheint zu erstarken, die Beschäftigung nimmt zu und der kurzfristige Zinssatz scheint sich zu beruhigen. Die Preise für Erdöl und Erdgas sowie chemische Grundstoffe sind nicht vorherzusagen und können sich möglicherweise auf unsere Kosten auswirken. Unsere Preiserhöhungen im vierten Quartal werden im Laufe des zweiten Quartals vollständig umgesetzt sein. Wir gehen davon aus, dass die Bodenbelagbranche aufgrund der Kaufkraftsteigerung im gewerblichen Bereich und der Erneuerungen im Wohnungsbereich gegenüber 2005 Fortschritte machen wird. Aktienbezugsrechte wurde in den vorangegangenen Berichtszeiträumen nicht abgeschrieben, sodass wir im ersten Quartal von einer zusätzlichen Belastung von schätzungsweise 0,04 USD pro Aktie ausgehen müssen. Unter Berücksichtigung dieser Faktoren, beläuft sich die Ertragsprognose für das erste Quartal 2006 auf 1,17 bis 1,26 USD.

Einige der Aussagen in den unmittelbar vorausgehenden Absätzen, insbesondere diejenigen, die künftige Leistungen, Geschäftsaussichten, Wachstum und Betriebsstrategien, vorgesehene Übernahmen und Ähnliches vorwegnehmen sowie diejenigen, die Begriffe

wie "glauben", "vorwegnehmen", "vorhersagen", "schätzen" oder ähnliche Ausdrücke enthalten, sind zukunftsweisende Aussagen ("forward-looking statements"). Für diese Aussagen beansprucht Mohawk den Safe-Harbor-Schutz für zukunftsweisende Aussagen, wie er im US-amerikanischen Private Securities Litigation Reform Act aus dem Jahre 1995 vorgesehen ist. Es kann keine Sicherheit bezüglich der Korrektheit zukunftsweisender Aussagen geben, weil diese auf zahlreichen Annahmen beruhen, die Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Folgende wichtige Faktoren können dazu führen, dass künftige Ergebnisse anders ausfallen: Veränderungen der wirtschaftlichen oder branchenbezogenen Lage, Wettbewerb, Preise für Rohstoffe und Energie, zeitlicher Verlauf und Höhe der Kapitalausgaben, Übernahmen und Aufkäufe, Einführung neuer Produkte, Betriebsrationalisierungen, Rechtsstreitigkeiten und andere Risiken, die in Mohawks Berichten an die SEC und in anderen Veröffentlichungen erläutert werden.

Mohawk ist ein führender Anbieter von Bodenbelägen für den Wohn- und Gewerbebereich. Mohawk bietet ein komplette Auswahl von Teppichen, Keramikfliesen, Holz-, Stein-, Vinyl-Laminaten, Vorlegern und anderen Produkten für die Wohnung. Diese Produkte werden unter den erstklassigsten Markennamen der Branche vermarktet, u.a. Mohawk, Karastan, Ralph Lauren, Lees, Bigelow, Dal-Tile, American Olean, Unilin und Quick Step. Mohawks einmaliges Verkaufsförderungs- und Marketingsystem hilft unseren Kunden, die Träume des Verbrauchers zu realisieren. Mohawk bietet erstklassigen Service mit einer eigenen LKW-Flotte und über 250 lokalen Verteilungsstellen.

Am Freitag, den 24. Februar 2006, um 11.00 Uhr Ortszeit US-Ostküste (Eastern Time) wird eine Telefonkonferenz abgehalten. Die Einwahlnummer lautet +1-800-603-9255 und die Konferenzkennung 5610982. Eine Aufzeichnung der Konferenz kann von Anrufern aus den USA unter der Telefonnummer +1-800-642-1687 und von internationalen Anrufern unter +1-706-645-9291 unter Angabe der Konferenzkennung 5610982 bis Dienstag, den 28. Februar 2006 angehört werden.

(Alle Beträge in US-Dollar)

MOHAWK INDUSTRIES INC. UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN

Konsolidierte Ertragsrechnung

	Drei Monate zum		Zwölf Monate zum	
(Beträge in Tausend USD, ausser Beträge pro Aktie)	31. Dez. 2005	31. Dez. 2004	31. Dez. 2005	31. Dez. 2004
Nettoumsatzerlöse	1.804.551	1.475.099	6.620.099	5.880.372
Umsatzkosten	1.349.496	1.059.176	4.896.965	4.259.531
Bruttoergebnis vom Umsatz	455.055	415.923	1.723.134	1.620.841
Vertriebs- und allgemeine Verwaltungskosten	289.718	243.103	1.095.862	985.251
Betriebsertrag	165.337	172.820	627.272	635.590
Zinslast	31.625	12.308	66.791	53.392
Sonstige (Erträge)				
Aufwendungen, netto	934	(71)	3.460	4.809
Erträge vor Ertragssteuer	132.778	160.583	557.021	577.389
Ertragssteuer	47.066	58.113	198.826	208.767
Nettoertrag	85.712	102.470	358.195	368.622
Nettoertrag pro Aktie	1,27	1,54	5,35	5,53
Gewichtetes durchschnittliches Aktienkapital	67.248	66.689	66.932	66.682
Verwässertes Ergebnis je Aktie	1,26	1,52	5,30	5,46
Gewichtetes durchschnittliches und potenziell verwässertes Stammaktienkapital	67.860	67.595	67.644	67.557
Sonstige Finanzinformationen				
(Beträge in Tausend USD)				
Nettomittelzufluss aus				
Betriebstätigkeit	131.810	46.799	459.843	242.837
Abschreibungen	54.429	30.014	149.329	123.088
Investitionsaufwendungen	96.505	36.219	247.306	106.601

Konsolidierte Bilanz
(Beträge in Tausend USD)

31. Dezember 31. Dezember
2005 2004

AKTIVA

Umlaufvermögen:

Finanzmittelbestand	134.585	-
Forderungen	848.666	660.650
Lagerbestände	1.166.913	1.017.983
Rechnungsabgrenzungskosten	140.789	49.381
Latente Ertragsteuern	49.534	55.311
Umlaufvermögen gesamt	2.340.487	1.783.325
Nettobetriebseinrichtung und -ausstattung	1.810.728	905.332
Firmenwert	2.621.963	1.377.349
Immaterielle Vermögenswerte	1.174.097	322.646
Sonstige Aktiva	44.248	14.466
	7.991.523	4.403.118

PASSIVA UND EIGENKAPITAL

Kurzfristige Verbindlichkeiten:

Kurzfr. Teil langfr. Verbindl.	113.809	191.341
Kreditoren und Kostenrückstellungen	998.105	623.061
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	1.111.914	814.402

Langfr. Verbind., abzügl. kurzfr. Anteil 3.194.561 700.000

Latente Ertragsteuern und andere

langfristige Verbindlichkeiten	657.928	222.379
Verbindlichkeiten insgesamt	4.964.403	1.736.781

Eigenkapital gesamt 3.027.120 2.666.337

7.991.523 4.403.118

Segmentweise Aufstellung Drei Monate Zwölf Monate

(in Tausend USD)	zum	zum
31. Dez. 31. Dez. 31. Dez. 31. Dez.		
2005 2004 2005 2004		

Nettoumsatz

Mohawk	1.192.182	1.103.474	4.716.659	4.368.831
Dal-Tile	443.710	371.625	1.734.781	1.511.541
Unilin	168.814	-	168.814	-
Zuführungen und				
Auflösungen	(155)	-	(155)	-
Konsolidierte				
Nettoumsatzerlöse	1.804.551	1.475.099	6.620.099	5.880.372

Betriebsergebnis

Mohawk	109.477	124.073	381.699	424.256
Dal-Tile	63.296	51.784	260.194	219.831
Unilin	(5.162)	-	(5.162)	-
Zuführungen und				
Auflösungen	(2.274)	(3.037)	(9.459)	(8.497)
Konsolidierter				
Betriebsertrag	165.337	172.820	627.272	635.590

Aktiva:

Mohawk	2.424.982	2.285.025
Dal-Tile	2.207.514	2.063.195
Unilin	3.263.248	-
Zuführungen und		
Auflösungen	95.779	54.898
Konsolidierte Aktiva	7.991.523	4.403.118

In der Aufstellung der konsolidierten Ertragsdaten ist ein nicht zahlungswirksamer Einmalaufwand bezüglich des Bestandszuwachses aufgrund der Übernahme von Unilin enthalten. Die folgende Konzernabstimmung der Nettoerträge spiegelt den Einfluss dieses Aufwandes auf die Erträge wider. Das Unternehmen ist der Ansicht, dass die Abgrenzung dieses Aufwandes ein sinnvolles Bild der laufenden Betriebstätigkeit abgibt. (Alle Beträge in US-Dollar)

	Drei Monate	Zwölf Monate		
Bereinigte Nettoerträge	zum	zum		
31. Dez. 31. Dez. 31. Dez. 31. Dez.				
2005 2004 2005 2004				
Nettoertrag	85.712	102.470	358.195	368.622
Gundbestand:				

Zugang	34.305	-	34.305	-
abzüglich: Ertragssteuer- auswirkung	11.976	-	11.976	-
Netto Bereinigung	22.329		22.329	
Bereinigte Nettoerträge	108.041	102.470	380.524	368.622
Bereinigter verwässerter Ertrag pro Aktie	1,59	1,52	5,63	5,46
Gewichtetes Mittel und potenziell verwässerter im Umlauf befindlicher Aktienkapital	67.860	67.595	67.644	67.557
Pro forma Liquiditätsgrad			zum	
		31. Dezember 2005		
Gemeldeter Nettoumsatz			6.620.099	
Unilin Nettoumsatz 10 Monate			993.407	
Pro forma Nettoumsatz			7.613.506	
Netto Umlaufvermögen			1.342.382	
Liquiditätsgrad			18%	

Website: <http://www.mohawkind.com>

Pressekontakt:

Frank H. Boykin, Chief Financial Officer von Mohawk Industries, Tel.:
+1-706-624-2695

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008240/100504996> abgerufen werden.