

24.04.2009 - 21:51 Uhr

## Mohawk Industries, Inc. meldet Ergebnisse des ersten Quartals

Calhoun, Georgia (ots/PRNewswire) -

Mohawk Industries, Inc. (NYSE: MHK) meldete heute für das erste Quartal 2009 einen Umsatz in Höhe von 1.208 Mio. USD. Dies ist ein Rückgang um 30 % gegenüber 2008. Darin enthalten sind zwei Tage bzw. 3 % weniger als im Vorjahr. Für das Quartal wurde ein Betriebsverlust in Höhe von 146 Mio. USD ausgewiesen. Für eingestellte Teppichfliesenträger wurde eine Belastung in Höhe von 122 Mio. USD verzeichnet, die sich aus einem Preisnachlass in Höhe von 110 Mio. USD und einer Lagerbestandsreserve in Höhe von 12 Mio. USD zusammensetzt. Wird der Preisnachlass bei konstantem Wechselkurs mit einer vergleichbaren Anzahl von Tagen herausgerechnet, ging der Umsatz um 20 % zurück. Der Betriebsgewinn belief sich ohne die Belastung durch die Teppichfliesen, einen FIFO-Lagerbestandsdurchsatz in Höhe von 62 Mio. USD und Restrukturierungskosten in Höhe von 4 Mio. USD auf 42 Mio. USD. Unser Verlust belief sich im ersten Quartal auf 1,55 USD je Aktie bzw. 106 Mio. USD. Angesichts des aktuellen Geschäftsumfelds erwarten alle Segmente für das zweite Quartal positive Betriebsergebnisse.

Jeffrey S. Lorberbaum, Vorsitzender und CEO, bemerkte in Bezug auf die Ergebnisse des ersten Quartals: "Wir konnten während des Quartals einen operativen Cash Flow in Höhe von 38 Mio. USD generieren. Dies stellt eine Verbesserung um 118 Mio. USD gegenüber dem ersten Quartal 2008 dar. Das Umlaufkapital verbesserte sich, und Lagerbestände konnten während des Quartals um 183 Mio. USD abgebaut werden. Die Bilanz bleibt mit einer Cash-Position von 137 Mio. USD und einer Kreditverfügbarkeit von mehr als 800 Mio. USD weiterhin stark. Die wirtschaftlichen Bedingungen sind auch weiterhin sowohl in den USA als auch in Europa in allen Segmenten schwach. Gewerbliche Bau- und Sanierungsprojekte werden aufgrund der wirtschaftlichen Unsicherheit verschoben. Die Anreizprogramme von Regierungen, niedrige Zinssätze und eine leichtere Verfügbarkeit von Krediten dürften das Privatkundengeschäft verbessern. Alle Segmente konzentrieren sich auch weiterhin darauf, durch eine Reduzierung von Infrastruktur, Betriebskosten, Investitionen und Umlaufkapital Mittel freizusetzen. Während des Quartals haben wir die Produktionsmengen unter unsere Absatzmengen gesenkt, um Lagerbestände abzubauen. Dies hatte negative Auswirkungen auf die Umlage von Gemeinkosten. Wir haben die Belegschaft um fast 2.000 Stellen reduziert, vier Betriebe geschlossen und die Lagerfläche um eine Million Quadratfuß reduziert."

Der Umsatz im Segment Mohawk ging um 34 % zurück. Wird der Preisnachlass für Teppichfliesen herausgerechnet, ging der Umsatz bei Ansatz einer vergleichbaren Anzahl von Tagen um 20 % zurück. Wir haben die Teppichfliesenträgertechnologie Encycle, die letztes Jahr weniger als 15 % unserer gewerblichen Absatzmengen ausmachte, eingestellt. Der Grossteil unserer Teppichfliesenprodukte wird weiterhin unsere bewährte Vinyltechnologie verwenden, die seit mehr als 15 Jahren die Markterwartungen übertrifft. Zum Ende des ersten Quartals erkannten wir einen stärkeren Trend von Vorfällen mit dem eingestellten Träger und haben eine Rückstellung verbucht, um die geschätzten anfallenden Sanierungskosten abzudecken. Wir haben eine neue Thermoplasttechnologie entwickelt, die bei ausgewählten Kunden landesweit eine gute Leistung zeigt, und werden die Produktion hierfür mit der Zeit hochfahren. Wir stellen unsere Kunden zufrieden und wahren unsere starken Beziehungen.

Die Rohstoffkosten im Segment Mohawk sind seit Ende des Jahres relativ stabil geblieben. Werden die Auswirkungen der Belastungen herausgerechnet, haben sich unsere Margen über das Quartal verbessert. Die Industriepreise sind relativ stabil geblieben und sind nur in vereinzelt Bereichen unter Druck gekommen. Die saisonalen Umsatzverbesserungen werden die Kapazitätsauslastung steigern, und die Ergebnisse des zweiten Quartals dürften positiv sein. Wir haben unsere Belegschaft während des Zeitraums um mehr als 1.000 Stellen reduziert und zwei Werke geschlossen, um auf das niedrigere Nachfrageniveau einzugehen. Wir haben unsere Verkaufs-, Verwaltungs-, Marketing- und Vertriebskosten gesenkt, um die Geschäftsstruktur an die Nachfrage anzugleichen. Neu eingeführte Produkte werden derzeit an unsere Kunden ausgeliefert und dürften sich positiv auf Umsätze und Margen auswirken. Erstmals seit der Genehmigung von Nylon vor fünfzig Jahren hat die FTC vor kurzem eine neue Teppichfaser genehmigt, die wir in unseren Produkten SmartStrand und Sorona verwenden, deren erstklassigen Eigenschaften wie bessere Haltbarkeit, Fleckenbeständigkeit und Weichheit wir damit bestätigen.

Der Umsatz des Segments Dal-Tile ging für das Quartal um 20 % zurück. Bei konstantem Wechselkurs und Ansatz einer vergleichbaren Anzahl von Tagen war der Umsatz um 16 % rückläufig. Unsere gewerblichen Umsätze waren weiterhin rückläufig, da geschäftliche Investitionen über den Zeitraum hinweg weiter zurückgingen. Wir sind der Auffassung, dass sich unsere allgemeine Marktposition verbessert hat, da unser Produktvertrieb unseren Kunden Mehrwert bieten konnte. Die Margen verringerten sich durch höhere, nicht übernommene Gemeinkosten aufgrund der Reduzierung von Produktionsmengen und Lagerbeständen. Darüber hinaus mussten unsere Vertriebs- und Verkaufskosten von geringeren Absatzmengen absorbiert werden. Wir setzen auch weiterhin unsere Verkleinerung der Verkaufs-, Marketing-, Verwaltungs- und Vertriebsinfrastruktur fort. Wir konsolidieren derzeit mehrere Servicezentren mit geringen Mengen, reduzieren Mitarbeiterzahlen und verhandeln an vielen Standorten Mietpreise nach. Wir haben unsere Fertigungsproduktivität, Produktrenditen und Vertriebskosten verbessert. Wir führen derzeit ein technisiertes Steinprogramm für Innen- und Ausseneinsatz ein, ebenso wie ein neues Holzprogramm, das unsere Vertreter aus dem Architekturbereich bestimmen werden. Wir erweitern derzeit unseren Vertrieb und unsere Produktlinien für den mexikanischen Markt, der sich besser entwickelt als der Markt in den USA.

Der Unilin-Umsatz ging gemäss Ausweis um 34% bzw. auf Basis konstanter Wechselkurse mit einer vergleichbaren Anzahl von Tagen um 24% zurück. Der Rückgang war im ersten Quartal stärker als in früheren Zeiträumen, da die wirtschaftliche Abschwächung noch schwieriger wurde und Kunden ihre Lagerbestände abbauten. Unser Laminatgeschäft in den USA und Europa konnte gegen Ende des Quartals aufgrund der positiven Akzeptanz unserer neu auf dem Markt eingeführten Produkte eine leichte Verbesserung verzeichnen. Der russische Markt für Bodenbeläge entwickelt sich auch weiterhin besser als der Rest Europas, und wir haben begonnen, unsere Produkte lokal zu lagern, um unseren Service zu verbessern und unseren Kundenstamm zu vergrössern. Wir haben während des Zeitraums zusätzliche Lizenzvereinbarungen für unsere Patente unterzeichnet, unsere mengenbasierten Umsätze sind jedoch angesichts der Entwicklung der Branche geschrumpft. Wir haben eines unserer Werke für hölzerne Bodenbeläge in den USA vorübergehend geschlossen, um die Kapazität an die Nachfrage anzupassen, und eine Restrukturierungsbelastung in Höhe von 4 Mio. USD verbucht. Hierdurch werden die Produktionskosten unseres Holzgeschäfts gesenkt, bis die Kapazität benötigt wird.

Saisonale Mengenverbesserungen dürften die Auslastungsraten während des zweiten Quartals erhöhen und sich auf all unsere Geschäftsbereiche positiv auswirken. Für alle Segmente wird für das zweite Quartal aufgrund von Kostensenkungen, einer kleineren Infrastruktur und reduzierten Material- und Energiekosten ein positives Betriebsergebnis erwartet. Auf Basis dieser Faktoren beläuft sich unsere Prognose für das zweite Quartal 2009 auf einen

Gewinn je Aktie von 0,43 USD bis 0,52 USD. Diese Prognose berücksichtigt nicht eine geschätzte, im zweiten Quartal anfallende Restrukturierungsbelastung in Höhe von ca. 15 Mio. USD im Zusammenhang mit Werksschliessungen, die sich positiv auf unsere zukünftigen operativen Ergebnisse auswirken werden.

Kurzfristig sehen wir keinen Katalysator für erhebliche Änderungen in der Gesamtkategorie Bodenbeläge. Wir maximieren derzeit unsere Umsatzgelegenheiten und verwalten die Kostenstruktur und das Umlaufkapital. Wir reduzieren auch weiterhin unsere Infrastruktur gemäss den Branchenbedingungen und maximieren unsere Cash-Position. Wenn der Wiederaufschwung beginnt, werden wir von den implementierten Restrukturierungen, Effizienzmassnahmen und Initiativen zur Kostensenkung profitieren.

Einige der Aussagen in den unmittelbar vorausgehenden Absätzen, insbesondere diejenigen, die künftige Leistungen, Geschäftsaussichten, Wachstum und Betriebsstrategien und Ähnliches vorwegnehmen, sowie diejenigen, die Begriffe wie "könnte", "sollte", "glauben", "vorwegnehmen", "erwarten", "schätzen" oder ähnliche Ausdrücke enthalten, sind zukunftsweisende Aussagen. 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. Zu den Faktoren, die dazu führen könnten, dass unsere tatsächlichen Ergebnisse abweichen, zählen Veränderungen der wirtschaftlichen oder branchenbezogenen Lage, Wettbewerb, Kosten und Angebot von Rohstoffen und Energie, zeitlicher Verlauf und Höhe der Kapitalausgaben, Integration übernommener Firmen, Wertminderungsbelastungen, Betriebsrationalisierungen, Ansprüche und Rechtsstreitigkeiten und andere Risiken, die in Mohawks Berichten an die SEC und in anderen Veröffentlichungen erläutert werden.

Mohawk ist ein führender Lieferant von Bodenbelägen für Gewerbe- und Wohnflächenanwendungen. Mohawk bietet eine komplette Auswahl von Teppichen, Keramikfliesen, Holz-, Stein-, Vinyl-Laminaten und Vorlegern 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. Das einzigartige Merchandising- und Marketingsystem von Mohawk hilft unseren Kunden, den Traum der Endverbraucher Wirklichkeit werden zu lassen. Mohawk bietet erstklassigen Service mit einer eigenen LKW-Flotte und mehr als 250 Regionalvertriebsstandorten.

Am Freitag, den 24. April 2009, um 11.00 Uhr Ortszeit US-Ostküste (Eastern Time) wird eine Telefonkonferenz abgehalten. Die Einwahlnummer lautet +1-800-603-9255 für Anrufer aus den USA und Kanada und +1-706-634-2294 für internationale / lokale Anrufer. Die Konferenzkennung lautet # 93601795. Eine Aufzeichnung der Konferenz kann von Anrufern aus den USA unter der Telefonnummer +1-800-642-1687 und von internationalen/lokalen Anrufern unter +1-706-645-9291 unter Angabe der Konferenzkennung 93601795 bis Freitag, den 1. Mai 2009 angehört werden.

(Alle Beträge in US-Dollar, sofern nicht anderweitig angegeben)  
 MOHAWK INDUSTRIES INC. UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN  
 Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung      Drei Monate zum  
 (Beträge in Tausend, ausser bei Angaben      28. März 2009    29. März 2008  
 je Aktie)      -----      -----

Nettoumsatz	1.208.339	1.738.097	\$
Umsatzkosten	1.054.650	1.278.258	
Bruttogewinn	153.689	459.839	
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	299.573	335.521	
Betriebsergebnis (Verlust)	(145.884)	124.318	
Zinsaufwand	30.184	33.767	
Sonstiger (Ertrag) Aufwand, netto	2.615	2.779	

Gewinn (Verlust) vor Ertragssteuern	(178.683)	87.772
Ertragssteueraufwand (-vergünstigung)	(72.796)	22.382
Nettogewinn (-verlust)	(105.887)	65.390 \$
Reingewinn (-verlust) je Aktie	(1,55)	0,96 \$
Gewichteter Durchschnitt ausgegebener Aktien - Reingewinn	68.433	68.375
Verwässerter Gewinn (Verlust) je Aktie	(1,55)	0,95 \$
Gewichteter Durchschnitt ausgegebener Aktien - verwässert	68.433	68.579
Sonstige Finanzinformationen (Betragsangaben in Tausend)		
Nettobargeldzugang (abgang) aus		
Betriebsaktivitäten	37.919	(80.179) \$
Abschreibungen	67.680	73.256 \$
Investitionen	27.093	55.971 \$
Konsolidierte Bilanzdaten (Betragsangaben in Tausend)		
	28. März 2009	29. März 2008

#### AKTIVA

##### Umlaufvermögen:

Liquide Mittel	136.552	73.289 \$
Forderungen	784.677	955.325
Lagerbestände	985.463	1.296.424
Transitorische Aktiva	128.413	135.429
Latente Ertragssteuern und sonstige Aktiva	191.516	135.407
Summe Umlaufvermögen	2.226.621	2.595.874
Sachanlagen, netto	1.867.072	2.026.058
Firmenwert	1.368.552	2.877.671
Immaterielle Vermögenswerte	799.927	1.211.512
Latente Ertragssteuern und sonstige Aktiva	25.464	306.304
	6.287.636	9.017.419 \$

#### PASSIVA

##### Kurzfristige Verbindlichkeiten:

Kurzfristiger Anteil langfristiger Verbindlichkeiten	137.501	367.785 \$
Kreditoren und Kostenrückstellungen:	828.397	932.856
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	965.898	1.300.641

##### Langfristige Verbindlichkeiten, abzüglich

aktueller Anteil	1.843.612	2.003.013
Latente Ertragssteuern und sonstige		
Langfristige Verbindlichkeiten	486.704	731.960
Summe Verbindlichkeiten	3.296.214	4.035.614
Summe Eigenkapital	2.991.422	4.981.805
	6.287.636	9.017.419 \$

Zum oder für die

Segmentdaten	drei Monate zum	
(Beträge in Tausend)	28. März 2009	29. März 2008

##### Nettoumsatz:

Mohawk	594.331	905.044 \$
Dal-Tile	358.478	449.051
Unilin	268.466	403.755
Zuführungen und Auflösungen	(12.936)	(19.753)
Konsolidierter Nettoumsatz	1.208.339	1.738.097 \$

##### Betriebsgewinn (-verlust):

Mohawk	(179.055)	22.241 \$
Dal-Tile	21.129	56.941
Unilin	14.552	49.956
Konzern und Ausbuchungen	(2.510)	(4.820)
Konsolidierter Betriebsgewinn (-verlust)	(145.884)	124.318 \$

##### Aktiva:

Mohawk	1.773.447	2.410.031 \$
Dal-Tile	1.662.595	2.257.190
Unilin	2.577.698	4.162.172
Konzern und Ausbuchungen	273.896	188.026
Konsolidierte Aktiva	6.287.636	9.017.419 \$

Überleitung von Nettoumsatz zu angepasstem Umsatz  
(Betragsangaben in Tausend)

Drei Monate zum 28. März 2009  
Mohawk Segmentdaten  
Konsolidiert Mohawk Dal-Tile Unilin  
-----

Nettoumsatz	1.208.339	594.331	358.478	268.466	\$
Zuzüglich: Preisnachlass auf Gewerbliche Teppiche	110.224	110.224	-	-	
Zuzüglich: Wechselkurs	35.664	-	6.026	29.638	
Zuzüglich: Änderung Tage im Quartal	44.401	23.100	11.951	9.774	
Angepasster Nettoumsatz	1.398.628	727.655	376.455	307.878	\$

Das Unternehmen ist der Überzeugung, dass es sowohl für das Unternehmen als auch für Investoren nützlich ist, gegebenenfalls sowohl die GAAP-Informationen als auch die Nicht-GAAP-Kennzahlen zu betrachten, um die Leistung des Geschäfts des Unternehmens für die Planung und Prognose für zukünftige Zeiträume einzuschätzen.

Pressekontakt:

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

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008240/100581845> abgerufen werden.