02.11.2009 – 16:24 Uhr

Mohawk Industries, Inc. legt Ergebnisse des dritten Quartals vor

Calhoun, Georgia, November 2 (ots/PRNewswire) -

Mohawk Industries, Inc. (NYSE: MHK) meldete heute für das dritte Quartal 2009 einen Nettogewinn in Höhe von 34 Mio. USD und einen verwässerten Gewinn je Aktie in Höhe von 0,50 USD. Darin ist bereits eine Restrukturierungsbelastung in Höhe von ca. 16 Mio. USD, primär im Zusammenhang mit unserer Vertriebs- und Fertigungsinfrastruktur enthalten. Wird die Restrukturierungsbelastung herausgerechnet, belaufen sich der Nettogewinn und der Gewinn je Aktie auf jeweils 44 Mio. USD bzw. 0,64 USD. Im dritten Quartal 2008 betrug der Nettoverlust 1,485 Mrd. USD, der Verlust je Aktie belief sich auf 21,70 USD. Werden die Belastungen des dritten Quartals 2008 herausgerechnet, hätten der Nettogewinn bei 84 Mio. USD, der Gewinn je Aktie bei 1,23 USD gelegen. Der Nettoumsatz des dritten Quartals 2009 belief sich auf 1,383 Mrd. USD, was einem Rückgang um 22 % gegenüber 2008 entspricht(21 % bei konstantem Wechselkurs). Fortlaufende Massnahmen zur Kostenkontrolle, reduzierte Kapitalausgaben und ein niedrigeres Umlaufkapital ermöglichten während des Quartals einen freien Kapitalfluss in Höhe von 128 Mio. USD.

Für die ersten neun Monate des Jahres 2009 belief sich unser Nettoverlust auf 25 Mio. USD bzw. 0,37 USD je Aktie. Werden die Belastungen für das laufende Jahr herausgerechnet, so beläuft sich unser Nettogewinn auf 108 Mio. USD, der Gewinn je Aktie liegt bei 1,57 USD. In den ersten neun Monaten des Jahres 2008 lagen der Nettoverlust und der Verlust je Aktie bei jeweils 1,331 Mrd. USD bzw. 19,45 USD je Aktie. Werden die Belastungen des laufenden Jahres 2008 herausgerechnet, hätten der Nettogewinn und der Gewinn je Aktie bei jeweils 244 Mio. USD bzw. 3,56 USD gelegen. Der Nettoumsatz belief sich in den ersten neun Monaten des Jahres 2009 auf 3,997 Mrd. USD, was einem Rückgang von 25 % gegenüber 2008 entspricht. Bei konstantem Wechselkurs und unter Herausrechnung der Änderungen im Bereich Teppichfliesen war der Umsatz um 22 % rückläufig. Der Umsatzrückgang in den USA und Europa, sowohl für das Quartal als auch für das laufende Jahr, ist vor allem auf anhaltend niedrige Eigenheimverkäufe, geringe gewerbliche Investitionen und schwache Verbraucherausgaben zurückzuführen.

Jeffrey S. Lorberbaum, Vorsitzender und CEO, erklärte in Bezug auf die Ergebnisse des dritten Quartals: "Aufgrund der zahlreichen Veränderungen, die wir umgesetzt haben, um in diesem schwierigen Umfeld bestehen zu können, lagen unsere Ergebnisse im dritten Quartal geringfügig über unseren Prognosen. Unsere Bruttomarge lag aufgrund von niedrigeren Rohstoff- und Frachtkosten, Personalabbau, Kosteneindämmungsmassnahmen und Werkskonsolidierungen bei 27 %, eine Verbesserung um fast 200 Basispunkte gegenüber dem letzten Jahr. Es werden Investitionen in neue Produkte, Forschung und Entwicklung und Investitionsaufwendungen vorgenommen, um den Vertrieb, die Effizienz sowie Qualität und Service zu verbessern. Mit einem Barmittelbestand von mehr als 300 Mio. USD ist unsere Bilanz stark, wir verfügen über ausreichende Liquidität aus unserer neuen Bankfazilität mit einem Umfang von 600 Mio. USD und der freie Kapitalfluss des laufenden Jahres lag mit 340 Mio. USD ca. 55 % über dem Ergebnis des Vorjahres. Unsere Strategie wird auch weiterhin den Anforderungen des wirtschaftlichen Umfelds entsprechend angepasst werden."

Der Umsatz im Segment Mohawk war im dritten Quartal um 21 % rückläufig, was der Entwicklung der gesamten Branche entspricht. Ein

Grossteil unserer Anstrengungen zur Kostensenkung und zur Verbesserung von Prozessen wurde durch niedrige industrielle Absatzmengen und nicht umgelegte Gemeinkosten ausgeglichen. Verbraucher kaufen zunehmend wertorientierte Produkte, und die Verkaufspreise für standardisierte Produkte sind stark unter Druck. Die Absatzmengen im Wohnbereich bleiben schwach, der gewerbliche Sektor ist auch weiterhin rückläufig. Wir haben über all unsere Prozesse hinweg Verbesserungen an unseren kontrollierbaren Produktionskosten und unserer Qualität vorgenommen. Im gesamten Unternehmen werden auch weiterhin Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten gekürzt. Die Restrukturierung unseres Vertriebsmodells und die Konsolidierung regionaler Warenlager mit Dal-Tile wird unsere Infrastrukturkosten weiter reduzieren. Das Vertriebsteam für den gewerblichen Sektor konzentriert sich auf die Märkte Regierungsbehörden, Gesundheitswesen und Erziehung, die sich stärker entwickeln dürften als die anderen Kanäle.

Der Umsatz von Dal-Tile ging im dritten Quartal um 23 % (bzw. um 22 % bei Annahme eines konstanten Wechselkurses) zurück. Der Rückgang des Verkaufsniveaus für neue Wohnbauten sowie des gewerblichen Sektors hat starke Einflüsse auf die Keramikindustrie. Mit unserem breiten Produktsortiment und unseren starken Vertriebskompetenzen kann Dal-Tile bei den Importen, die etwa die Hälfte der Industrieabsatzmengen ausmachen, zulegen. Wir haben unsere Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten im dritten Quartal weiter reduziert, indem wir örtliche Servicezentren zusammengeführt, regionale Warenlager konsolidiert und unsere Lagerinfrastruktur reduziert haben. Die Fertigungskosten verbessern sich zunehmend, und wir erzielen eine höhere Produktivität, niedrige Ausschussquoten und eine höhere Qualität. Unsere neu eingeführten technisierten Steinprodukte und Terrazo-Fliesen können im US-amerikanischen Markt zulegen. In Mexiko verbessern wir unsere Marktposition durch eine Verbreiterung unseres Produktsortiments und eine Ausweitung unseres Kundenstamms.

Der Umsatz von Unilin war um 21 % bzw. bei Annahme eines konstanten Wechselkurses um 18 % rückläufig. Unsere Betriebsmargen lagen während des Quartals bei ca. 12 %, die EBITDA-Marge betrug ca. 26 %. Die Nachfrage sowohl auf unseren US-amerikanischen als auch auf unseren europäischen Märkten war während des Quartals auch weiterhin schwierig. Niedrigere Rohstoffkosten, erhöhte Lizenzeinnahmen, zeitliche Verschiebung von Ausgaben und über den Erwartungen liegende Absatzmengen für einige unserer Produkte hatten einen positiven Einfluss auf unsere Ertragslage. Kunden bevorzugen zunehmend geringwertigere Alternativen, was sich verstärkt auf unser Laminatgeschäft ausgewirkt hat. Um unseren Laminatabsatz zu verbessern, erhöhen wir unser Engagement im Heimwerkermarkt, verstärken die Vertriebsanstrengungen für unsere neu eingeführten Produkte, nehmen zusätzliche Produkteigenschaften hinzu und investieren in innovative Neuprodukte. Wir haben unseren Holzvertrieb sowohl in den USA als auch in Europa unter mehreren Marken verbreitert, um sämtliche Märkte zu erreichen. Wir investieren auch weiterhin in Forschung und Entwicklung für unsere Produkte, um einen höheren Wert anbieten zu können und unsere Produktionskosten zu senken. Die Brettprodukte sind auch weiterhin einem starken Preisdruck ausgesetzt. Grund hierfür sind ein Kapazitätsüberhang auf den Märkten sowie hohe betriebliche Fixkosten. Unilin hat zahlreiche Kostensenkungsmassnahmen eingeleitet, um die Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten ebenso wie die Fertigungskosten zu senken und Lagerbestände zu kontrollieren.

Die Geschäftsbedingungen bleiben zu Beginn der saisonal schwächeren Quartale weiterhin ungünstig. Das Wohnungsmarktgeschäft scheint sich stabilisiert zu haben; das gewerbliche Geschäft wird auch im Laufe des nächsten Jahres weiterhin schwierig bleiben. Folglich wird eine niedrigere Werksauslastung im vierten Quartal zu höheren nicht umgelegten Fixkosten führen. Die Materialkosten für Teppiche werden unsere Margen reduzieren, bis wir sie in Form höherer Preise weiterleiten können. Unsere Gewinnvorgabe für das vierte

Quartal beläuft sich auf 0,28 bis 0,38 USD je Aktie. Aus der Prognose ist eine grösstenteils nicht liquiditätswirksame geschätzte Restrukturierungsbelastung in Höhe von 25 Mio. USD im Zusammenhang mit Reduzierungen unserer Fertigungs- und Vertriebsinfrastruktur herausgerechnet. Wir nehmen auch weiterhin die erforderlichen strukturellen Änderungen vor, um unser Geschäft langfristig zu stärken. Jedes Segment ergreift innovative Massnahmen, um uns in allen Produktkategorien positiv zu positionieren. All unsere Anstrengungen, das Geschäft während dieses Abschwungs zu stärken, werden uns in der Zukunft erhebliche Vorteile bieten, sobald sich die Branche wieder erholt.

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 vorausschauende Aussagen. Für diese Aussagen beansprucht Mohawk den Safe-Harbor-Schutz für vorausschauende Aussagen, wie er im US-amerikanischen Private Securities Litigation Reform Act aus dem Jahre 1995 vorgesehen ist. Es kann keine Sicherheit bezüglich der Korrektheit vorausgehender Aussagen geben, weil diese auf zahlreichen Annahmen beruhen, die Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Folgende wichtige Faktoren können dazu führen, dass künftige Ergebnisse anders ausfallen als vorhergesagt: Veränderungen der wirtschaftlichen oder branchenbezogenen Lage, Wettbewerb, Kosten für Rohstoffe und Energie, zeitlicher Verlauf und Höhe der Kapitalausgaben, Integration übernommener Firmen, Betriebsrationalisierungen, Forderungen, Rechtsstreitigkeiten und andere Risiken, die in Mohawks Eingaben an die SEC und in anderen Veröffentlichungen erläutert werden.

Mohawk ist ein führender Anbieter von Bodenbelägen für den Wohn- und Gewerbebereich. Mohawk bietet eine umfassende Auswahl an 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, die Träume von Endverbrauchern Wirklichkeit werden zu lassen. Mohawk bietet erstklassigen Service mit einer eigenen LKW-Flotte und mehr als 250 Regionalvertriebsstandorten.

Am Freitag, den 30. Oktober 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 # 34166688. 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 34166688 bis zum 13. November 2009 angehört werden.

(Alle Beträge in US-Dollar, sofern nicht anders angegeben)

MOHAWK INDUSTRIES INC. UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN
Konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung

(Beträge in Tausend ausser Beträge je Aktie)	Drei Monate zum 26. Sept. 2009	Drei Monate zum 27. Sept 2008	Neun Monate zum 26. Sept. 2009	Neun Monate zum 27. Sept 2008
Nettoumsatz	1.382.565	1.763.034	3.996.916	5.341.176 $
Umsatzkosten	1.013.106	1.323.963	3.106.380	3.959.374
Bruttogewinn	369.459	439.071	890.536	1.381.802
Vertriebs-, Verwaltungs- u. Gemeinkosten	301.388	321.259	893.671	993.609
Wertminderung des Firmenwerts und anderer immaterieller				

Vermögenswerte		- 1.418.912		- 1.418.912
Betriebsgewinn (Verlust)	68.071	(1.301.100)	(3.135)	(1.030.719)
Zinsaufwand	32.318	30.540	92.504	97.049
Sonstige Aufwendungen (Erträge), netto	(610)	4.201	(2.617)	8.630
Gewinn (Verlust) vor Ertragssteuern	36.363	(1.335.841)	(93.022)	(1.136.398)
Ertragssteueraufwand (-vergünstigung)	2.015	148.940	(67.744)	194.215
Nettogewinn (-verlust)	34.348	(1.484.781)	(25.278)	(1.330.613) $
Unverwässerter Gewinn (-verlust) je Aktie	0,50	(21,70)	(0,37)	(19,45) $
Gewichteter Durchschnitt ausgegebener Aktien - Reingewinn	68.456	68.411	68.446	68.396
Verwässerter Gewinn (Verlust) je Aktie	0,50	(21,70)	(0,37)	(19,45) $
Gewichteter Durchschnitt ausgegebener Aktien - verwässert	68.653	68.411	68.446	68.396
Sonstige Finanzinformationen (Betragsangaben in Tausend)				
Nettomittelzufluss aus Betriebsaktivitäten	146.549	190.287	412.594	376.979 $
Abschreibungen	76.435	77.712	221.177	226.020 $
Investitionsaufwand	18.678	49.512	71,281	155.322 $

Konsolidierte Bilanzdaten
(Betragsangaben in Tausend)

	26. September 2009	27. September 2008
AKTIVA		
Umlaufvermögen:		
Liquide Mittel	306.145	62.025 $
Forderungen, netto	832.105	933.741
Lagerbestände	939.478	1.234.651
Transitorische Aktiva	117.367	122.464
Latente Ertragssteuern und sonstiges Umlaufvermögen	164.016	151.160
Summe Umlaufvermögen	2.359.111	2.504.041
Sachanlagen, netto	1.841.779	1.963.939
Firmenwert	1.424.391	1.529.321
Immaterielle Vermögenswerte, netto	817.586	954.826
Latente Ertragssteuern und sonstige langfristige Aktiva	45.588	20.259
	6.488.455	6.972.386 $
PASSIVA		
Kurzfristige Verbindlichkeiten:		
Kurzfristiger Anteil langfristiger Verbindlichkeiten	55.163	131.663 $
Kreditoren und Kostenrückstellungen	876.579	980.873
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	929.742	1.112.536
Langfristige Verbindlich-keiten, abzüglich kurzfristiger Anteil	1.802.138	1.924.698

Latente Ertragssteuern und sonstige langfristige Verbindlichkeiten	510.486	558.471		
Summe Verbindlichkeiten	3.242.366	3.595.705		
Summe Eigenkapital	3.246.089	3.376.681		
	6.488.455	6.972.386 $		

Segmentinformationen (Betragsangaben in Tausend)	Zum oder für die drei Monate zum 27. Sept 2009	Zum oder für die drei Monate zum 27. Sept. 2008	Zum oder für die neun Monate zum 26. Sept 2009	Zum oder für die neun Monate zum 27. Sept. 2008
Nettoumsatz:				
Mohawk	755.904	953.827	2.118.025	2.827.297 $
Dal-Tile	361.590	472.031	1.096.772	1.402.593
Unilin	281.803	357.785	829.984	1.173.065
Interner Umsatz	(16.732)	(20.609)	(47.865)	(61.779)
Konsolidierter Nettoumsatz	1.382.565	1.763.034	3.996.916	5.341.176 $
Betriebsgewinn (-verlust):				
Mohawk	16.261	(224.376)	(142.234)	(167.542) $
Dal-Tile	21.166	(479.918)	72.626	(364.808)
Unilin	34.929	(592.549)	80.622	(482.472)
Konzern und Ausbuchungen	(4.285)	(4.257)	(14.149)	(15.897)
Konsolidierter Betriebsgewinn (-verlust)	68.071	(1.301.100)	(3.135)	(1.030.719) $
Aktiva:				
Mohawk			1.697.334	2.122.463 $
Dal-Tile			1.622.502	1.736.212
Unilin			2.754.233	2.912.235
Konzern und Ausbuchungen			414.386	201.476
Konsolidierte Aktiva			6.488.455	6.972.386 $

Überleitung von Nettoumsatz zu bereinigtem Umsatz
(Betragsangaben in Tausend)

	Drei Monate zum 26. Sept 2009	Drei Monate zum 27. Sept. 2008	Neun Monate zum 26. Sept 2009	Neun Monate zum 27. Sept. 2008
Nettoumsatz	1.382.565	1.763.034	3.996.916	5.341.176 $
Zuzüglich: Rückstellung für gewerbliche Teppichfliesen	-	14.614	110.224	23.651
Zuzüglich: Wechselkurs	16.825	-	89.825	-
Angepasster Nettoumsatz	1.399.390	1.777.648	4.196.965	5.364.827 $

Überleitung von Segmentnettoumsatz zu bereinigtem Segmentnettoumsatz
(Betragsangaben in Tausend)

	Drei Monate zum 26. Sept. 2009	Drei Monate zum 27. Sept. 2008
Segment Dal-Tile		
Nettoumsatz	361.590	472.031 $
Zuzüglich: Wechselkurs	4.518	-
Bereinigter Nettoumsatz	366.108	472.031 $
Segment Unilin		
Nettoumsatz	281.803	357.785 $
Zuzüglich: Wechselkurs	12.307	-
Bereinigter Nettoumsatz	294.110	357.785 $

Überleitung von Nettogewinn (-verlust) zu bereinigtem Nettogewinn
(Beträge in Tausend, ausser bei Angaben je Aktie)

	Drei Monate zum 27. Sept	Drei Monate zum 27. Sept.	Neun Monate zum 26. Sept	Neun Monate zum 27. Sept.

	2009	2008	2009	2008
Nettogewinn (-verlust)	34.348	(1.484.781)	(25.278)	(1.330.613) $
Aussergewöhnliche Belastungen:				
Zuzüglich: Wertminderung des Firmenwerts und anderer immaterieller Vermögenswerte	-	1.418.912	-	1.418.912
Zuzüglich: Reserve für gewerbliche Teppichfliesen	-	14.614	122.492	23.651
Zuzüglich: FIFO-Lagerbestand	-	-	61.794	-
Zuzüglich: Geschäftsumstrukturierung	16.019	-	31.936	-
Zuzüglich: Ertragssteueraufwand (Vergünstigung)	(6.167)	135.620	(83.004)	132.140
Bereinigter Nettogewinn	44.200	84.365	107.940	244.090 $
Reingewinn (-verlust) je Aktie	0,50	(21,70)	(0,37)	(19,45) $
Gewichteter Durchschnitt ausgegebener Aktien - Unverwässert	68.456	68.411	68.446	68.396
Angepasster verwässerter Gewinn je Aktie	0,64	1,23	1,57	3,56 $
Gewichteter Durchschnitt ausgegebener Aktien - verwässert	68.653	68.600	68.606	68.599

Überleitung des freien Kapitalflusses
(Betragsangaben in Tausend)

	Drei Monate zum	Neun Monate zum	
	26. Sept. 2009	26. Sept. 2009	27. Sept. 2009
Nettomittelzufluss aus Geschäftsaktivität	146.549	412.594	376.979 $
Nettomittelabfluss durch Investitionsaktivitäten	(24.282)	(77.205)	(163.668)
abzüglich: Akquisitionen, abzügl. erworbener liquider Mittel	5.604	5.924	8.346
Freier Kapitalfluss	127.871	341.313	221.657 $

Überleitung vom Betriebsgewinn des Unilin-Segments zum EBITDA des Unilin-Segments
(Betragsangaben in Tausend)

EBITDA-Überleitung	Drei Monate zum 26. September 2009
Betriebsgewinn	34.929 $
Zuzüglich: Sonstiger Ertrag	833
Zuzüglich: Abschreibungen	38.247
EBITDA	74.009 $

Das Unternehmen ist der Überzeugung, dass es sowohl für das Unternehmen als auch für Investoren sinnvoll ist, gegebenenfalls sowohl die GAAP-Informationen als auch die Nicht-GAAP-Kennzahlen zu betrachten, um die betriebliche Leistung 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/100008240/100592771 abgerufen werden.