

30.07.2017 - 08:25 Uhr

Mohawk Industries berichtet im zweiten Quartal Rekordergebnisse

Georgia (ots/PRNewswire) -

Mohawk Industries, Inc. (NYSE: MHK) veröffentlichte heute das Betriebsergebnis des zweiten Quartals 2017 in Rekordhöhe von 356 Millionen USD, den Reingewinn von 261 Millionen USD sowie ein verwässertes Ergebnis je Aktie (EPS) von 3,48 USD. Ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen lagen der Reingewinn bei 278 Millionen USD und das EPS bei 3,72 USD, eine Steigerung um 7 % gegenüber dem bereinigten EPS des zweiten Quartals des Vorjahrs. Der Nettoumsatz des zweiten Quartals 2017 betrug 2,5 Milliarden USD, eine Steigerung um 6 % gegenüber dem zweiten Quartal des Vorjahrs bzw. um ca. 8 % bei konstanten Tagen und Wechselkursen. Im zweiten Quartal 2016 erreichten der Nettoumsatz 2,3 Milliarden USD, das Betriebsergebnis 351 Millionen USD und der Reingewinn 255 Millionen USD. Das EPS betrug 3,42 USD; ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen betragen Reingewinn 259 Millionen USD und EPS 3,47 USD.

In den sechs Monaten mit Ende zum 1. Juli 2017 betragen der Reingewinn 461 Millionen USD und das EPS 6,17 USD. Der Reingewinn ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen betrug 482 Millionen USD, das EPS 6,44 USD, eine Steigerung um 10 % im Vergleich zum bereinigten Sechs-Monats-EPS 2016. Im Zeitraum von sechs Monaten betrug der Nettoumsatz 4,7 Milliarden USD, eine Steigerung um 4 % gegenüber dem berichteten Vorjahr bzw. um 6 % bei konstanten Tagen und Wechselkursen. Im Zeitraum von sechs Monaten zum 2. Juli 2016 betrug der Nettoumsatz 4,5 Milliarden USD, lag der Reingewinn bei 427 Millionen USD und das EPS bei 5,73 USD. Der Reingewinn ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen betrug 436 Millionen USD, das EPS 5,85 USD.

In seinen Kommentaren zur Leistung von Mohawk Industries im ersten Quartal erklärte Chairman und CEO Jeffrey S. Lorberbaum: "Mohawk hat in diesem Zeitraum Rekorde der Firmengeschichte in den Ergebnissen bei Umsatz, bereinigtem Betriebsergebnis und bereinigtem EPS erzielt. Das bereinigte Betriebsergebnis stieg auf 381 Millionen USD, eine Steigerung um 7 %. Damit wurden höhere Material- und Einführungskosten und ein Schwund der Gewinne aus geistigem Eigentum überkompensiert. Wir erhöhen in allen Bereichen die Preise, um die Inflation zu kompensieren. Wir führen innovative Produkte ein und verbessern unsere Produktivität."

"In diesem Zeitraum haben wir den Erwerb von zwei kleineren Keramikherstellern abgeschlossen, um unsere Plattform in Europa auszubauen, sowie von zwei Materialverarbeitern in den USA, um die vertikale Integration unserer Geschäftsbereiche zu verbessern. Im laufenden Jahr steigern wir unsere internen Investitionen um mehr als 850 Millionen USD, um innovative neue Produkte, höhere Automatisierung und verbesserte Effizienz zu verwerten und unsere vier Erwerbungen auszubauen. Wie im letzten Quartal dargelegt, erweitern wir unsere Vertriebskapazität um ca. 1,4 Milliarden USD. Diese Produktion wird im Lauf der nächsten zwölf Monate einsetzen. Unsere Anlaufkosten sind höher, bis wir 2018 sämtliche neuen Herstellungsbetriebe optimiert haben. Diese Initiativen werden Absatz und Rentabilität steigern und so den langfristigen Betrieb des Unternehmens maximieren."

"In diesem Quartal stieg der berichtete Umsatz unseres Segments Global Ceramic bei konstanten Tagen und Wechselkursen um 9 %. Das veröffentlichte Betriebsergebnis des Segments betrug 17 % (auf bereinigter Basis 18 %). Das bereinigte Betriebsergebnis stieg im Quartal um ca. 16 %. Wir haben zwei Keramikwerbungen in Europa abgeschlossen, was den Segmentumsatz im Zeitraum um 6 % steigerte. Unser Altgeschäft hat sich im Vergleich zum vorigen Quartal verbessert, war aber wegen Kapazitätsbegrenzungen bei Rotkeramik und in Europa durch die vorübergehende Schließung einer Einrichtung zur Aufrüstung der Produktion eingeschränkt. In Europa hat die Hälfte unserer neuen technischen Anlagen mit der Produktion begonnen und arbeitet auf dem erwarteten Niveau. Wir importieren Produkte, um den Bedarf in den USA zu decken, bis unsere mexikanische Erweiterung Laufe des Jahres in Betrieb geht. Wir führen Produkte höheren Wertes aus unserer neuen Fabrik in Tennessee ein, darunter längere, realistischere Holzoberflächen, Oberflächentexturen entsprechend unserer Designs und firmeneigene, rutschfeste Oberflächen. Im Lauf des Quartals haben wir den Erwerb einer Talkummine in Texas abgeschlossen, was den Materialnachschub sichert und unsere Konkurrenzposition verbessert. Trotz unserer Engpässe hat unser Absatz in Mexiko den starken örtlichen Markt überflügelt. Unser Keramikgeschäft in Europa ist durch unsere Erwerbungen und die Einführung neuer Produkte wesentlich gewachsen. Unser Keramikgeschäft in Russland wächst stärker als der Markt. Umsätze und Margen verbessern sich durch unser einzigartiges Styling, die starke Marke und den robusten Vertrieb. Die russische Wirtschaft ist in den letzten zwei Quartalen gewachsen. Wir erhöhen unsere Kapazität, um weiteres Wachstum zu unterstützen."

"Im Quartal ist der Umsatz unseres Segments Flooring North America wie berichtet um 6 % gestiegen. Das Betriebsergebnis des Quartals betrug wie berichtet 12 % (auf bereinigter Basis 13 %). Das bereinigte Betriebsergebnis stieg um 12 %. In diesem Zeitraum überstiegen die Verkäufe von Hartbelägen die von Teppich und die Verkäufe im Bereich Wohnungen die der im Bereich Gewerbe. Wir haben Preise erhöht und unsere Produktmischung verbessert. Dies hat Materialkosten und sonstige Inflation kompensiert. Wir führen in allen Bereichen Produktivitätsinitiativen durch, was zu mehr Effizienz und Erträgen führt. Unsere Premium-Teppichkollektionen für den Wohnbereich wachsen schneller als der Markt. Dies geschieht aufgrund der steigenden Präferenz der Kunden für die überlegene Weichheit und Leistung unseres exklusiven SmartStrand-Franchises. Wir haben mit der Auslieferung von SmartStrand Silk Reserve begonnen, der vierten Generation unserer firmeneigenen Faser, die jetzt noch weicher

ist. Im Zeitraum haben wir den Kauf einer Fabrik für die Nylonpolymerisierung abgeschlossen, die wir zur Verbesserung unserer Position im Wettbewerb aufrüsten. Unser 'Main Street'-Gewerbeabsatz hat sich schneller als die festgelegten Kanäle entwickelt, wobei Teppichfliesen weiter Marktanteil gewinnen. Unser LVT- und Laminatabsatz hat die sonstigen Hartbeläge überflügelt. Unser Vertrieb wächst wegen unserer führenden Wahrnehmung bei Design und Leistung. Unser LVT-Bereich verbessert sich. Der Bau unserer neuen festen LVT-Fertigung schreitet fort, sie wird Ende des Jahres in Betrieb gehen. Unser firmeneigenes, wasserbeständiges Laminat mit eleganterer Oberfläche wächst als Alternative zu Holz. Wir werden unsere Kapazität im Laufe des Jahres steigern, um weiteres Wachstum zu unterstützen."

"Im Quartal ist der Umsatz des Segments Flooring Rest of the World wie berichtet um 2 % gewachsen bzw. um 8,5 % bei konstanten Tagen und Wechselkursen. Das veröffentlichte Betriebsergebnis (und auf bereinigter Basis) des Segments betrug 17 %. Das bereinigte Betriebsergebnis sank im Quartal um ca. 12 %. Das Segment litt an steigenden Materialkosten und Wechselkursen. Wir führen Preiserhöhungen durch, um dies auszugleichen. Hinzu kam ein Schwund der Patenteinkünfte. Wir erwarten, dass der Großteil der Preiserhöhungen im vierten Quartal vollständig eingeführt ist. Dies erlaubt uns den Ausgleich der höheren Kosten. Unser LVT-Absatz wächst signifikant, wiewohl wir die Grenzen unserer derzeitigen Kapazität erreichen. Unsere neue LVT-Produktionslinie in Belgien wird starre und flexible Produkte herstellen und sollte im vierten Quartal in Betrieb gehen. In Russland schließen wir den Kauf eines Gebäudes in der Nähe unserer Keramikeinrichtungen ab, welches die neue Herstellung von Vinylplatten beherbergen wird. In Europa wachsen unsere Premium-Laminatkollektionen deutlich. Wir haben mit der Installation einer neuen Laminatpresslinie begonnen, um unsere Tätigkeit weiter auszubauen und die Produktmischung mit wertschöpfenden Neueinführungen zu verbessern. Unsere neue Fabrik für Teppichfliesen ist im Bau und im vierten Quartal beginnt ein eingeschränkter Betrieb."

"Die betriebliche Performance von Mohawk sollte sich im dritten Quartal weiter deutlich verbessern. Umsätze und Ertrag sollten weiter steigen, trotz höherer Materialkosten und der Änderungen im Bereich der Patente. Wir setzen im dritten Quartal in den meisten Produktkategorien und Regionen Preiserhöhungen um, um Materialkosten und Wechselkurse zu kompensieren. Wir werden unsere Erwerbungen des zweiten Quartals durch Verbesserung ihrer Strategien und Gewinne weiterhin optimieren. Unter Berücksichtigung dieser Umstände liegt unsere Prognose für das bereinigte EPS des dritten Quartals bei 3,70 USD bis 3,79 USD."

"Wir investieren in diesem Jahr auf Rekordhöhe, um unsere langfristige Performance zu steigern. Dazu werden Produktangebot und Kapazität ausgebaut, die Effizienz verbessert und die geografische Reichweite expandiert. Im vierten Quartal werden wir höhere Anlaufkosten sehen, da unsere Produkterweiterungen einsetzen und wir Marketingaktivitäten zur Steigerung der Umsätze erhöhen. Die Expansion der Kapazitäten bei LVT, Keramik, Laminat, Vinylplatten und Teppichfliesen wird zur Steigerung unseres künftigen Wachstums und der Rentabilität beitragen, was unsere führende weltweite Position im Bereich der Bodenbeläge stärkt."

ÜBER MOHAWK INDUSTRIES

Mohawk Industries ist der weltweit führende Hersteller von Bodenbelägen, der mit seinen Produkten Wohn- und Gewerberaum 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, Karastan, IVC, 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, Forderungen bei Steuern, Produkten und sonstige Ansprüche, Rechtsstreitigkeiten, sowie weitere Risiken, die in Mohawks Eingaben bei der SEC sowie in anderen Publikationen genauer erläutert werden.

Die Telefonkonferenz findet am Freitag, dem 28. Juli 2017, um 11:00 Uhr US-Ostküstenzeit statt.

Die Einwahlnummern lauten +1-800-603-9255 für USA/Kanada und +1-706-634-2294 für internationale/lokale Anrufe. Konferenz-ID: 51858547. Eine Wiederholung ist bis zum Freitag, 25. August 2017 durch Einwahl unter +1-855-859-2056 (USA/Kanada) oder +1-404-537-3406 (International/Örtlich) und Eingabe der Konferenz-ID 51858547 verfügbar.

MOHAWK INDUSTRIES INC. UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN

(ungeprüft)

Konsolidierte Bilanzdaten Drei Sechs
 Monate Monate
 zum zum

(Beträge in Tausend, 1. Juli 2. Juli 1. Juli 2. Juli
ausgenommen Angaben je 2017 2016 2017 2016

Aktie)					
Nettoumsatz	2.453.038	2.310.336	4.673.683	4.482.382	
	\$				
Umsatzaufwand	1.673.902	1.554.748	3.214.194	3.087.115	
Bruttogewinn	779.136	755.588	1.459.489	1.395.267	
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	423.311	404.896	828.880	798.903	
Betriebsergebnis	355.825	350.692	630.609	596.364	
Zinsaufwand	8.393	10.351	16.595	22.652	
Sonstiger Aufwand (Ertrag), netto	3.002	(5.807)	170	(2.378)	
Gewinn vor Ertragssteuern	344.430	346.148	613.844	576.090	
Ertragssteueraufwand	82.682	90.034	151.040	147.859	
Reingewinn einschließlich Minderheitsbeteiligungen	261.748	256.114	462.804	428.231	
Auf	1.067	926	1.569	1.495	
Minderheitsbeteiligungen entfallender Reingewinn					
Auf Mohawk Industries Inc.	260.681	\$ 255.188	461.235	426.736	
entfallender Reingewinn Auf Mohawk Industries Inc. entfallender Gewinn je Aktie (unverwässert)					
Auf Mohawk Industries Inc.	3,51	\$ 3,44	6,21	5,76	
entfallender Gewinn je Aktie (unverwässert)					
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - unverwässert	74.327	74.123	74.269	74.049	
Auf Mohawk Industries Inc. entfallender verwässerter Gewinn je Aktie					
Auf Mohawk Industries Inc.	3,48	\$ 3,42	6,17	5,73	
entfallender verwässerter Gewinn je Aktie					
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - verwässert	74.801	74.574	74.773	74.526	
Sonstige Finanzdaten (Beträge in Tausend)					
Wertminderungen und Abschreibungen	109.761	\$ 101.215	214.785	201.408	
Investitionsaufwand	224.153	\$ 136.081	425.423	276.914	
Konsolidierte Bilanzdaten (Beträge in Tausend)					
	1. Juli	2. Juli			
	2017	2016			
AKTIVA					
Umlaufvermögen:					
Barmittel und Barmitteläquivalente		130.238	\$ 112.049		
Forderungen, netto		1.639.614	1.448.898		
Lagerbestände		1.865.941	1.660.131		
		374.930	298.125		
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen					
Summe		4.010.723	3.519.203		
Umlaufvermögen					
Sachanlagen, netto		3.892.251	3.243.838		
Firmenwert		2.417.058	2.322.735		
Immaterielle		878.301	930.323		
Vermögenswerte, netto					
Latente Ertragssteuern und		391.158	296.732		

sonstige langfristige
Vermögenswerte
Summe Aktiva

11.589.491 10.312.831

\$

PASSIVA UND EIGENKAPITAL

Kurzfristige

Verbindlichkeiten:

Kurzfristiger Anteil 1.754.077 1.795.584

langfristiger \$

Verbindlichkeiten und

Commercial Paper

Verbindlichkeiten und 1.466.658 1.334.150

passive

Rechnungsabgrenzung

Summe kurzfristige 3.220.735 3.129.734

Verbindlichkeiten

Langfristige 1.174.440 1.160.700

Verbindlichkeiten

abzüglich kurzfristiger

Anteil

Latente Ertragssteuern und 713.110 613.131

sonstige langfristige

Verbindlichkeiten

Summe Passiva 5.108.285 4.903.565

Kündbare 26.713 23.683

Minderheitsanteile

Summe Eigenkapital 6.454.493 5.385.583

Summe Passiva und 11.589.491 10.312.831

Eigenkapital \$

Segmentdaten Drei Sechs

Monate Monate

zum zum

(Beträge in Tausend) 1. Juli 2. Juli 1. Juli 2. Juli

2017 2016 2017 2016

Nettoumsatz:

Global Ceramic 902.670 \$ 829.794 1.687.639 1.603.520

Flooring NA 1.040.299 980.693 1.979.795 1.887.057

Flooring ROW 510.069 499.849 1.006.249 991.805

Interner Segmentumsatz - - - -

Konsolidierter 2.453.038 2.310.336 4.673.683 4.482.382

Nettoumsatz \$

Betriebsergebnis

(Aufwand):

Global Ceramic 152.557 \$ 140.606 268.593 240.383

Flooring NA 127.482 118.946 219.624 194.297

Flooring ROW 86.052 101.062 162.147 180.599

Konzern und (10.266) (9.922) (19.755) (18.915)

Eliminierungen

Konsolidiertes 355.825 \$ 350.692 630.609 596.364

Betriebsergebnis

Aktiva:

Global Ceramic 4.736.068 4.054.351

\$

Flooring NA 3.625.350 3.316.048

Flooring ROW 2.984.716 2.835.497

Konzern und 243.357 106.935

Eliminierungen

Konsolidierte 11.589.491 10.312.831

Aktiva \$

Ableich 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)

	Drei Monate zum 1. Juli 2017	Sechs Monate zum 2. Juli 2016	1. Juli 2017	2. Juli 2016
Auf Mohawk Industries Inc.	\$ 260.681	255.188	461.235	426.736
entfallender Reingewinn				
Ausgleichsposten:				
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	15.878	6.020	19.856	13.738
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Bestands)	9.571	-	9.763	-
Ertragssteuern		(7.677)	(2.342)	(9.091)
Auf Mohawk Industries Inc.	\$ 278.453	258.866	481.763	435.854
entfallender bereinigter Reingewinn				
Auf Mohawk Industries Inc.	3,72 \$	3,47	6,44	5,85
entfallender bereinigter, verwässerter Gewinn je Aktie				
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - verwässert	74.801	74.574	74.773	74.526
Abgleich der Gesamtschuld zur Nettoschuld (Beträge in Tausend)				
	1. Juli 2017			
Kurzfristiger Anteil langfristiger Verbindlichkeiten und Commercial Paper	1.754.077			
Langfristige Verbindlichkeiten abzüglich kurzfristiger Anteil	1.174.440			
Abzüglich: Barmittel und Barmitteläquivalente	130.238			
Nettoverschuldung	\$	2.798.279		

Abgleich des
Betriebsergebnisses zum
bereinigten EBITDA

(Beträge in Tausend)

Letzte 12
Monate

	Drei Monate zum 1. Oktober 2016	Monate zum 31. Dezember 2016	1. Januar 2017	1. Juli April 2017	1. Juli 2017	1. Juli 2017
Betriebsergebnis		378.307	305.272	274.784	355.825	1.314.188
	\$					
Sonstiger (Aufwand)	(3.839)	3.190	2.832	(3.002)	(819)	
Ertrag						
Auf	(949)	(760)	(502)	(1.067)	(3.278)	
Minderheitsbeteiligungen entfallender Reinverlust (Ertrag)						
Wertminderungen und Abschreibungen		103.680	104.379	105.024	109.761	422.844
EBITDA		477.199	412.081	382.138	461.517	1.732.935
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	30.572	16.214	3.978	15.878	66.642	
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Bestands)	-	-	192	9.571	9.763	
Beilegung von Rechtsstreitigkeiten und Rückstellungen	(90.000)	-	-	-	(90.000)	
Freigabe von Entschädigungsbetrag	2.368	3.004	-	-	5.372	
Wertberichtigung von Markennamen		47.905	-	-	-	47.905
Bereinigter EBITDA		468.044	431.299	386.308	486.966	1.772.617
	\$					
Nettoverschuldung gegenüber bereinigtem EBITDA					1,6	

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

	Drei Monate zum 1. Juli 2017	Sechs Monate zum 2. Juli 2016	1. Juli 2017	2. Juli 2016	
Nettoumsatz		2.453.038	2.310.336	4.673.683	4.482.382
	\$				
Abgleich des Nettoumsatzes bei konstanten Liefertagen	23.317	-	35.247	-	
Abgleich des Nettoumsatzes bei konstanten Wechselkursen	12.356	-	30.535	-	
Nettoumsatz bei konstanten Wechselkursen und Liefertagen	2.488.711	2.310.336	4.739.465	4.482.382	
Abzüglich Einfluss des	(48.224)	-	(48.224)	-	

Akquisevolumens
 Nettoumsatz bei 2.440.487 2.310.336 4.691.241 4.482.382
 konstanten \$
 Wechselkursen
 und Liefertagen
 ohne
 Akquisevolumen

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

	Drei Monate zum		
Global Ceramic	1. Juli 2017	2. Juli 2016	
Nettoumsatz	902.670	829.794	
	\$		
Abgleich des Nettoumsatzes bei konstanten Liefertagen	6.163	-	
Abgleich des Nettoumsatzes der Segmente bei konstanten Wechselkursen	(2.542)	-	
Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen und Liefertagen	906.291	829.794	
Abzüglich Einfluss des Akquisevolumens	(48.224)	-	
Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen und Liefertagen ohne Akquisevolumen	858.067	829.794	
	\$		
Abgleich des Nettoumsatzes der Segmente zum Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen und Liefertagen (Beträge in Tausend)			

	Drei Monate zum		
Flooring ROW	1. Juli 2017	2. Juli 2016	
Nettoumsatz	510.069	499.849	
	\$		
Abgleich des Nettoumsatzes bei konstanten Liefertagen	17.154	-	
Abgleich des Nettoumsatzes der Segmente bei konstanten Wechselkursen	14.897	-	
Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen und Liefertagen	542.120	499.849	
	\$		
Abgleich von Bruttogewinn und bereinigtem			

Bruttogewinn
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum	
	1. Juli 2017	2. Juli 2016
Bruttogewinn	779.136	755.588
	\$	

Bereinigungen des Bruttogewinns:		
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	13.028	2.778
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Bestands)	9.571	-
Bereinigter Bruttogewinn	801.735	758.366
	\$	
Abgleich der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten mit den bereinigten Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (Beträge in Tausend)		

	Drei Monate zum	
	1. Juli 2017	2. Juli 2016
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	423.311	404.896
	\$	
Abgleich der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten:		
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	(2.850)	(3.241)
Bereinigte Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	420.461	401.655
	\$	
Abgleich des Betriebsergebnisses mit dem bereinigten Betriebsergebnis (Beträge in Tausend)		

	Drei Monate zum	
	1. Juli 2017	2. Juli 2016
Betriebsergebnis	355.825	350.692
	\$	
Bereinigung des Betriebsergebnisses:		
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	15.878	6.020
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Bestands)	9.571	-
Bereinigtes Betriebsergebnis	381.274	356.712
	\$	
Abgleich des		

Betriebsergebnisses der
Segmente mit dem
bereinigten
Betriebsergebnis der
Segmente
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum	
	1. Juli 2017	2. Juli 2016
Global Ceramic		
Betriebsergebnis	152.557	140.606
	\$	

Bereinigung des
Betriebsergebnisses der
Segmente:

Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	1.305	381
Bilanzierung nach Erwerbsmethode (Bewertung des Bestands)	9.571	-
Bereinigtes Betriebsergebnis der Segmente	163.433	140.987
	\$	

Abgleich des
Betriebsergebnisses der
Segmente mit dem
bereinigten
Betriebsergebnis der
Segmente
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum	
	1. Juli 2017	2. Juli 2016
Flooring NA		
Betriebsergebnis	127.482	118.946
	\$	

Bereinigung des
Betriebsergebnisses der
Segmente:

Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	12.196	6.146
Bereinigtes Betriebsergebnis der Segmente	139.678	125.092
	\$	

Abgleich des
Betriebsergebnisses der
Segmente mit dem
bereinigten
Betriebsergebnis der
Segmente
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum	
	1. Juli 2017	2. Juli 2016
Flooring ROW		
Betriebsergebnis	86.052	101.062
	\$	

Bereinigung des
Betriebsergebnisses der
Segmente:

Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations-	2.170	(507)
--	-------	-------

und sonstige Kosten			
Bereinigtes	88.222 \$		100.555
Betriebsergebnis der			
Segmente			
Abgleich der Erträge vor			
Einkommenssteuern,			
einschließlich			
Minderheitsbeteiligungen,			
mit bereinigten Erträgen			
vor Einkommenssteuern,			
einschließlich			
Minderheitsbeteiligungen			
(Beträge in Tausend)			
		Drei	
		Monate	
		zum	
		1. Juli	2. Juli
		2017	2016
Gewinn vor Ertragssteuern		344.430	346.148
\$			
Minderheitsbeteiligungen		(1.067)	(926)
Bereinigung der Erträge			
vor Einkommenssteuern,			
einschließlich			
Minderheitsbeteiligungen:			
Restrukturierungs-,	15.878	6.020	
Akquise-, Integrations-			
und sonstige Kosten			
Bilanzierung nach	9.571	-	
Erwerbsmethode (Bewertung			
des Bestands)			
Bereinigte Erträge vor	368.812	351.242	
Einkommenssteuern,	\$		
einschließlich			
Minderheitsbeteiligungen:			
Abgleich von			
Ertragssteueraufwand mit			
bereinigtem			
Ertragssteueraufwand			
(Beträge in Tausend)			
		Drei	
		Monate	
		zum	
		1. Juli	2. Juli
		2017	2016
Ertragssteueraufwand		82.682	90.034
\$			
Ertragssteuerauswirkung		7.677	2.342
der Bereinigungsfaktoren			
Bereinigter	90.359 \$	92.376	
Ertragssteueraufwand			
Bereinigter	24,5%	26,3 %	
Ertragssteuersatz			

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, weniger/mehr Liefertage

in einem bestimmten Zeitraum 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, Beilegung von Rechtsstreitigkeiten und Rückstellungen, Wertberichtigung von Markennamen, Acquisitions Purchase Accounting (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/100008240/100805288> abgerufen werden.