

10.02.2018 – 17:27 Uhr

Mohawk Industries berichtet Ergebnisse des vierten Quartals

Georgia (ots/PRNewswire) -

Mohawk Industries, Inc. (NYSE: MHK) hat heute für das vierte Quartal 2017 einen Reingewinn von 240 Millionen USD und einen verbesserten Gewinn pro Aktie (EPS) von 3,21 USD bekannt gegeben. Der bereinigte Reingewinn betrug 256 Millionen USD, bei einem EPS von 3,42 USD, ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen, eine Steigerung von 5 % im Vergleich zum Vorjahr. Der Nettoumsatz des vierten Quartals 2017 betrug 2,4 Milliarden USD, eine Steigerung um 8,5 % im Quartal bzw. um ca. 6 % bei konstanten Tagen und Wechselkursen. Im vierten Quartal 2016 betrug der Nettoumsatz 2,2 Milliarden USD, der Reingewinn betrug 234 Millionen USD, bei einem EPS von 3,13 USD; der bereinigte Reingewinn betrug 243 Millionen USD, bei einem EPS von 3,26 USD, ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen.

Im Jahr mit Ende zum 31. Dezember 2017 betrugen Reingewinn 972 Millionen USD und EPS 12,98 USD. Der bereinigte Reingewinn betrug 1.019 Millionen USD, bei einem EPS von 13,61 USD, ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen, eine Steigerung von 8 % im Vergleich zum Vorjahr. Im Jahr mit Ende zum 31. Dezember 2017 betrug der Nettoumsatz 9,5 Milliarden USD, eine Steigerung um 6 % wie berichtet bei konstanten Tagen und Wechselkursen. Im Jahr mit Ende zum 31. Dezember 2016 betrug der Nettoumsatz 9,0 Milliarden USD, der Reingewinn betrug 930 Millionen USD, bei einem EPS von 12,48 USD; der bereinigte Reingewinn betrug 940 Millionen USD, bei einem EPS von 12,61 USD, ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen.

In seinen Kommentaren zur Leistung von Mohawk Industries im ersten Quartal erklärte Chairman und CEO Jeffrey S. Lorberbaum: "Mohawk hat 2017 durch betriebliche Stärke und langfristige Strategie Rekordergebnisse erzielt. Im Gesamtjahr haben wir ein Betriebsergebnis von 1,4 Milliarden USD erzielt, eine Steigerung von 6 % wie berichtet, und 9 % ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen, und unser EBITDA stieg auf 1,8 Milliarden USD. Beides sind Rekorde. Unsere Erträge aus Folgegeschäften wuchsen 2017 viel stärker, wenn wir die Erträge aus auslaufenden Patenten und inkrementelle Start-up-Investitionen herausnehmen. Im Verlauf des Jahres haben wir Möglichkeiten für das Wachstum unseres Unternehmens, die Heraushebung unserer Produkte und Verbesserung unserer Produktivität gefunden. Diese haben wir mit internen Investitionen von mehr als 900 Millionen USD unterstützt, den höchsten in der Geschichte des Unternehmens.

Im Lauf der letzten drei Jahre haben unsere Strategien der Hinzunahme neuer Produkte, Vergrößerung unserer Kapazitäten und des Erwerbs neuer Firmen zu höheren Gewinnen geführt, obwohl die Umsätze aus unseren Klick-Patenten ausliefen. Unsere Ergebnisse des Jahres 2017 zeigen die Auswirkungen dieser Strategien, auch bei Anfangskosten von 34 Millionen USD zur Einführung neuer Produkte und Produktion und signifikanten Steigerungen bei den Rohstoffen.

Im Lauf des Jahres 2017 haben wir vier Übernahmen abgeschlossen, um unser Produktangebot zu erweitern und unsere Kostenstruktur zu verbessern. Dazu gehören Firmen für montierbare Keramik in Italien und Polen, eine Talkmine in den USA für Keramik und eine Einrichtung für die Nylon-Polymerisierung zur weiteren Integration unserer Herstellung von Teppichböden. Wenn wir uns der Performance im vierten Quartal zuwenden, haben wir dort die besten Ergebnisse unserer Firmengeschichte verzeichnet. Das Betriebsergebnis betrug 343 Millionen USD, ein Wachstum von 13 %, während wir Start-up-Kosten von ca. 10 Millionen USD trugen und die Erträge aus Patenten abnahmen.

In diesem Quartal stieg der berichtete Umsatz unseres Segments Global Ceramic wie berichtet um 10 % und bei konstanten Tagen und Wechselkursen um 8 %. Unsere Absätze in Russland und Mexiko sind am schnellsten gewachsen und unsere Erwerbungen in Europa haben ca. 6 % zu unserem Umsatz hinzugefügt. Wie vorhergesehen haben wir in diesem Zeitraum Verbesserungen unserer Altabsätze verzeichnet. Weitere Kapazitäten wurden in Mexiko, Russland und Europa umgesetzt und der Umsatz in den USA verbessert. Unsere Tätigkeit in den USA verbesserte sich im Lauf des Zeitraums, auch wenn Großkunden Produktänderungen aufgeschoben und ihr Inventar reduziert haben. Wir haben 15 neue Fliesen- und Steinzentren eröffnet, um Umsatz und Vertrieb in den USA zu steigern und wir bauen unsere Partnerschaften mit nationalen und regionalen Bauunternehmen im Lande in den Bereichen Fliesen und Arbeitsplatten aus. Unser Arbeitsplatten-Umsatz in den USA steigt mit der Zahl der Vertriebspunkte und der Verbreiterung unseres Quarzangebotes. Der mexikanische Keramikmarkt ist gut und unsere Umsätze steigen mit neuen Produktangeboten und unserer neuen Produktion. Unser neues Werk in Salamanca ist vollständig in Betrieb und die Produktion übersteigt unsere Erwartungen. Unserer Keramikabsatz in Europa ist wesentlich gestiegen und hat sich besser entwickelt als der Markt dort. Wir haben bei der Integration unserer italienischen und polnischen Erwerbungen wesentliche Fortschritte gemacht, deren Produktangebot erweitert und die Vertriebsstrategien verbessert. Unser Keramikgeschäft in Russland war voll ausgelastet und wir bauen unsere Produktion aus, um die wachsende Nachfrage zu befriedigen und unseren Marktanteil zu steigern.

Im Lauf des Quartals sind die Umsätze unseres Segmentes Flooring North America wie berichtet um 3 % gestiegen. Die Gewinnspannen des Segments stiegen wie berichtet um ca. 130 Basispunkte, während Restrukturierungskosten von 10 Millionen USD getragen wurden sowie 2,5 Millionen USD Start-up-Kosten im Bereich der neuen LVT-Linie. Gegen Ende des vierten Quartals haben wir eine Steigerung der Teppichpreise umgesetzt, um Inflation zu kompensieren. Unsere Absätze bei Teppichen in diesem Zeitraum waren gut, da manche Kunden vor der Preissteigerung ihre Bestände erhöht haben. Der Absatz für den Wohnbereich

stieg weiterhin stärker als der im Gewerbebereich. Nahezu alle Kanäle im Wohnbereich haben sich verbessert, wie der Erfolg unserer Produktangebote SmartStrand und Continuum zeigt. Um unseren Händlern besser zur Verfügung zu stehen, haben wir kürzlich das Vertriebsmanagement von Hart- und Softbelägen für den Wohnbereich zusammengelegt. Wir verzeichnen Verbesserungen der Performance, da wir unsere Beziehungen im gesamten Produktportfolio besser nutzen. Mit unseren neuen Kollektionen bei Teppichfliesen und nahtlosen Teppichen verbessert der Absatz im Gewerbebereich sich in den meisten Kanälen. Gut laufen speziell Gastgewerbe, Institutionen, Einzelhandel und Handel. Wir bauen unser Angebot bei festen und flexiblen LVT mit speziellen Produkten für die Märkte Wohnen, Do-it-yourself, Apartment und Gewerbe aus. Im Verlauf des Quartals haben wir unsere Marketinginvestitionen in LVT gesteigert, um unseren Absatz auszubauen. Dies geschah in der Voraussicht auf unsere neue Produktionslinie, welche im zweiten Quartal die Produktion aufnehmen wird. Mit Revwood Plus, einem revolutionären neuen wasserfesten Produkt mit führendem Stil, im Großformat und mit modernen Oberflächen schaffen wir eine weitere einzigartige Position auf dem Markt.

Im Quartal ist der Umsatz des Segments Flooring Rest of the World wie berichtet um 18 % gewachsen, bzw. um 9 % bei konstanten Wechselkursen. Dies geschah, da die örtlichen Wirtschaften sich verbesserten und der Euro stärker wurde. Unser berichtiges Betriebsergebnis für den Zeitraum stieg als Ergebnis verbesserter Preise und Produktmischung und der Produktivität sowie einer Reduzierung der Belastungen für Restrukturierungen und Erwerbungen um 19 %. Die von uns umgesetzten Preissteigerungen deckten die dramatischen Veränderungen bei Materialkosten in den meisten unserer Produkte ab. Wir sind übereingekommen, Godfrey Hirst zu erwerben, das größte Unternehmen für Bodenbeläge in Australien und Neuseeland, das sich auf Teppiche konzentriert und in Hartbeläge expandiert. Hinzu kommt ein kleiner europäischer Hersteller von Zwischenbelägen. Dies wird unsere Strategie im Bereich der Holzpaneele verbessern und unsere Produkte abheben. 2018 haben wir zudem die Übernahme von zwei kleinen europäischen Vertreibern abgeschlossen, um unsere geografische Präsenz auszubauen. Die LVT-Absätze wachsen stark und wir erreichen die Grenzen unserer Kapazität. Wir verfügen über das breiteste LVT-Angebot in Europa und sind führend bei Stil, Design und Leistung auf dem Markt positioniert. Unsere neue europäische Fabrik für Teppichfliesen hat mit einer eingeschränkten Produktion begonnen. Die abschließenden betrieblichen Phasen sollen in diesem Quartal in Betrieb gehen, bevor im zweiten Quartal die vollständige Markteinführung erfolgt. Unser Absatz im Bereich Laminat wächst. Treiber sind einzigartige Eigenschaften wie Paneele, die mehr als 2 m messen, und unsere exklusive Technik der Wasserfestigkeit. Mit steigender Nachfrage haben unsere neuen Holzpaneel-Produkte unseren Absatz und die Produktmischung verbessert und Verfahrensverbesserungen haben unsere Kosten gesenkt.

Die Rekordergebnisse, die Mohawk erzielt, spiegeln eine einzigartige Strategie, welche die besten Eigenschaften einer großen und gut geführten Aktiengesellschaft mit denen einer privaten Akquisefirma und einer Risikokapitalgruppe verbinden. Die Fähigkeit unserer Organisation, fortlaufend durch innovative Produkte, Ausbau des Portfolios und Expansion in neue Regionen zu wachsen, ist auf dem Markt unübertroffen. In diesem Jahr werden wir 60-70 Millionen USD investieren, um langfristiges Wachstum und Rentabilität zu steigern, durch neue Betriebe, um Marktposition und geografische Präsenz auszubauen. Ca. ein Drittel dieser Investitionen sind nicht-liquiditätswirksame Abschreibungen aufgrund begrenzter Nutzung, ein Drittel ist für Marketing zum Ausbau unseres Vertriebes und ein Drittel ist für die Kosten des Ausbaus der neuen Produktion.

Im Verlauf des Jahres 2018 werden wir weitere 750 Millionen USD in unsere vorhandenen Firmen investieren, um Projekte abzuschließen, die 2017 gestartet wurden, und um neue Initiativen zu beginnen. Unsere größten Investitionen in diesem Zweijahreszeitraum sind: Expansion von LVT in den USA und Europa; Steigerung der Keramikkapazität in den USA, Mexiko, Italien, Polen, Bulgarien und Russland; Luxuslaminat in den USA, Europa und Russland; Teppichfliesen in Europa; Vinylplatten in Russland; Arbeitsplatten in den USA und Europa; und Teppiche und Teppichböden in den USA.

Wir erwarten für das erste Quartal Verbesserung der Absätze in allen Segmenten und die Einführung innovativer Produkte im gesamten Portfolio. Im Bereich Flooring North America verschob der Zeitpunkt der Preissteigerung bei Teppichböden manche Verkäufe in das Vorquartal. Unsere Ergebnisse aus dem laufenden Betrieb, ohne auslaufende Patente und Start-up-Investitionen, werden sich im ersten Quartal wesentlich verbessern. Unsere Gewinne werden von vorigen Akquisitionen und einem stärkeren Euro profitieren, wie auch von unserem globalen Steuersatz 2018, der aufgrund der Steuerreform auf ca. 21 % sinkt. Wenn wir all dies in Betracht ziehen, lautet die Richtschnur für den EPS für das erste Quartal 2,93 USD bis 3,02 USD, ohne einmalige Belastungen.

Der Erwerb von Godfrey Hirst wird in diesem Jahr abgeschlossen, nachdem die gewöhnlichen Abschlussbedingungen erfüllt wurden. Wir rechnen mit Möglichkeiten, dort Produktinnovationen und Marketingstrategien zu verbessern, die Kosten durch Lieferung von Rohstoffen zu senken und den Absatz von Hart-Bodenbelägen zu steigern. Godfrey Hirst sollte in den ersten 12 Monaten für einen Zuwachs des EPS von 0,35 USD bis 0,40 USD sorgen."

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, 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, 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 Freitag, dem 9. Februar 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: 1786655. Eine Wiederholung ist bis zum Freitag, 9. März 2018 durch Einwahl unter +1-855-859-2056 (USA/Kanada) oder +1-404-537-3406 (International/Örtlich) und Eingabe der Konferenz-ID 1786655 verfügbar.

MOHAWK INDUSTRIES INC. UND
TOCHTERGESELLSCHAFTEN

(ungeprüft)

Konsolidierte Bilanzdaten Quartal Jahr

endend am endend am

(Beträge in Tausend, 31. 31. 31. 31.

ausgenommen Angaben je Dezember Dezember Dezember Dezember

Aktie) 2017 2016 2017 2016

Nettoumsatz 2.369.097 2.182.566 9.491.290 8.959.087

\$

Umsatzaufwand 1.615.473 1.491.567 6.494.876 6.146.262

Bruttogewinn 753.624 690.999 2.996.414 2.812.825

Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten 410.158 385.727 1.642.241 1.532.882

Betriebsergebnis 343.466 305.272 1.354.173 1.279.943

Zinsaufwand 7.257 8.485 31.111 40.547

Sonstiger Aufwand 3.750 (3.190) 5.205 (1.729)

(Ertrag), netto

Gewinn vor 332.459 299.977 1.317.857 1.241.125

Ertragssteuern

Ertragssteueraufwand 91.593 65.469 343.165 307.559

Reingewinn 240.866 234.508 974.692 933.566

einschließlich

Minderheitsbeteiligungen

Auf 488 760 3.054 3.204

Minderheitsbeteiligungen

entfallender Nettogewinn

Auf Mohawk Industries Inc. 240.378 \$ 233.748 971.638 930.362

entfallender Reingewinn

Auf Mohawk Industries Inc.

entfallender Gewinn je

Aktie (unverwässert)

Auf Mohawk Industries Inc. 3,23 \$ 3,15 13,07 12,55

entfallender Gewinn je

Aktie (unverwässert)

Gewichtete, 74.414 74.164 74.357 74.104

durchschnittlich im Umlauf

befindliche Stammaktien -

unverwässert

Auf Mohawk Industries Inc.

entfallender verwässerter

Gewinn je Aktie

Auf Mohawk Industries Inc. 3,21 \$ 3,13 12,98 12,48

entfallender verwässerter

Gewinn je Aktie

Gewichtete, 74.915 74.638 74.839 74.568

durchschnittlich im Umlauf

befindliche Stammaktien -

verwässert

Sonstige Finanzdaten

(Beträge in Tausend)

Wertminderungen und 118.372 \$ 104.379 446.672 409.467

Abschreibungen

Investitionsaufwand 251.368 \$ 211.365 905.998 672.125
Konsolidierte Bilanzdaten
(Beträge in Tausend)

31. 31.
Dezember Dezember
2017 2016

AKTIVA

Umlaufvermögen:

Barmittel und 84.884 \$ 121.665
Barmitteläquivalente
Forderungen, netto 1.558.159 1.376.151
Lagerbestände 1.948.663 1.675.751
481.261 297.945

Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges

Umlaufvermögen

Summe 4.072.967 3.471.512
Umlaufvermögen
Sachanlagen, netto 4.270.790 3.370.348
Firmenwert 2.471.459 2.274.426
Immaterielle 891.767 834.606
Vermögenswerte, netto
Latente Ertragssteuern und 387.870 279.704
sonstige langfristige
Vermögenswerte
Summe Aktiva 12.094.853 10.230.596

\$

PASSIVA UND EIGENKAPITAL

Kurzfristige

Verbindlichkeiten:

Kurzfristiger Anteil 1.203.683 1.382.738
langfristiger \$
Verbindlichkeiten und
Commercial Paper
Verbindlichkeiten und 1.451.672 1.335.582
passive
Rechnungsabgrenzung
Summe kurzfristige 2.655.355 2.718.320
Verbindlichkeiten
Langfristige 1.559.895 1.128.747
Verbindlichkeiten
abzüglich kurzfristiger
Anteil

Latente Ertragssteuern und 783.131 576.346
sonstige langfristige
Verbindlichkeiten

Summe Passiva 4.998.381 4.423.413
Kündbare 29.463 23.696
Minderheitsanteile
Summe Eigenkapital 7.067.009 5.783.487
Summe Passiva und 12.094.853 10.230.596

Eigenkapital \$

Segmentdaten Quartal Sechs

endend am Monate

zum

(Beträge in Tausend) 31. 31. 31. 31.
Dezember Dezember Dezember Dezember
2017 2016 2017 2016

Nettoumsatz:

Global Ceramic 824.062 \$ 749.146 3.405.100 3.174.706
Flooring NA 999.290 970.136 4.010.858 3.865.746
Flooring ROW 545.865 463.284 2.075.452 1.918.635
Interner Segmentumsatz (120) - (120) -
Konsolidierter 2.369.097 2.182.566 9.491.290 8.959.087
Nettoumsatz \$
Betriebsergebnis
(Aufwand):
Global Ceramic 113.440 \$ 102.080 525.401 478.448

Flooring NA	157.219	140.311	540.337	505.115
Flooring ROW	83.865	70.735	329.054	333.091
Eliminierungen -	(11.058)	(7.854)	(40.619)	(36.711)
Konzern und zwischen Segmenten				
Konsolidiertes Betriebsergebnis	343.466	\$ 305.272	1.354.173	1.279.943
Aktiva:				
Global Ceramic		4.838.310	4.024.859	
	\$			
Flooring NA		3.702.137	3.410.856	
Flooring ROW		3.245.424	2.689.592	
Eliminierungen -		308.982	105.289	
Konzern und zwischen Segmenten				
Konsolidierte Aktiva		12.094.853	10.230.596	
	\$			

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 31. Dezember 2017	Jahr endend am 31. Dezember 2016	31. Dezember 2017	31. Dezember 2016
Auf Mohawk Industries Inc. entfallender Reingewinn	240.378	\$ 233.748	971.638	930.362
Ausgleichsposten:				
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Belastungen	15.435	16.214	49.144	60.523
Bilanzierung nach Erwerbsmethode mit Bewertung des Bestands	-	-	13.314	-
Beilegung von Rechtsstreitigkeiten und Rückstellungen	-	-	-	(90.000)
Freigabe von Entschädigungsbetrag	4.459	3.004	4.459	5.371
Wertberichtigung von Markennamen	-	-	-	47.905
Einkommenssteuern - Auflösung unsicherer Steuerposition	(4.459)	(3.004)	(4.459)	(5.371)
Ertragssteuerreform		810	-	810
Ertragssteuern		(624)	(6.678)	(16.260)
Auf Mohawk Industries Inc. entfallender bereinigter Reingewinn	255.999	\$ 243.284	1.018.646	940.347
Auf Mohawk Industries Inc. entfallender bereinigter, verwässerter Gewinn je Aktie	3,42	\$ 3,26	13,61	12,61
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche	74.915	74.638	74.839	74.568

Stammaktien - verwässert
 Abgleich der Gesamtschuld
 zur Nettoschuld
 (Beträge in Tausend)

31.
 Dezember
 2017

Kurzfristiger Anteil 1.203.683
 langfristiger \$
 Verbindlichkeiten und
 Commercial Paper
 Langfristige 1.559.895
 Verbindlichkeiten
 abzüglich kurzfristiger
 Anteil
 Abzüglich: Barmittel und
 Barmitteläquivalente 84.884
 Nettoverschuldung 2.678.694
 \$

Abgleich des
 Betriebsergebnisses zum
 bereinigten EBITDA
 (Beträge in Tausend)

Letzte 12
 Monate

Quartale Monate
 endend am zum
 1. April 1. Juli 30. 31. 31.
 2017 2017 September Dezember Dezember
 2017 2017 2017

Betriebsergebnis 274.784 \$ 355.825 380.098 343.466 1.354.173
 Sonstiger (Aufwand) 2.832 (3.002) (1.285) (3.750) (5.205)
 Ertrag
 Auf (502) (1.067) (997) (488) (3.054)
 Minderheitsbeteiligungen
 entfallender
 Nettogewinn/-verlust
 Wertminderungen und 105.024 109.761 113.515 118.372 446.672
 Abschreibungen
 EBITDA 382.138 461.517 491.331 457.600 1.792.586
 Restrukturierungs-, 3.978 15.878 13.853 15.231 48.940
 Akquise-, Integrations-
 und sonstige Belastungen
 Bilanzierung nach 192 9.571 3.551 - 13.314
 Erwerbsmethode mit
 Bewertung des Bestands
 Freigabe von - - - 4.459 4.459
 Entschädigungsbetrag
 Bereinigter EBITDA 386.308 \$ 486.966 508.735 477.290 1.859.299
 Nettoverschuldung 1,4
 gegenüber bereinigtem
 EBITDA
 Abgleich des
 Nettoumsatzes zum
 Nettoumsatz bei
 konstanten Wechselkursen
 und Liefertagen ohne
 Akquisevolumen
 (Beträge in Tausend)

Quartal Jahr
 endend am endend am
 31. 31. 31. 31.
 Dezember Dezember Dezember Dezember
 2017 2016 2017 2016

Nettoumsatz 2.369.097 2.182.566 9.491.290 8.959.087
 \$
 Abgleich des 2.293 - 38.651 -
 Nettoumsatzes bei
 konstanten Liefertagen

Abgleich des Nettoumsatzes bei konstanten Wechselkursen	(60.112)	-	(69.346)	-
Nettoumsatz bei konstanten Wechselkursen und Liefertagen	2.311.278	2.182.566	9.460.595	8.959.087
Abzüglich Einfluss des Akquisevolumens	(42.106)	-	(137.448)	-
Nettoumsatz bei konstanten Wechselkursen und Liefertagen ohne Akquisevolumen	2.269.172	2.182.566	9.323.147	8.959.087
Abgleich des Nettoumsatzes der Segmente zum Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen und Liefertagen ohne Akquisevolumen (Beträge in Tausend)				

		Quartal endend am	
Global Ceramic		31. Dezember 2017	31. Dezember 2016
Nettoumsatz		824.062 \$	749.146
Abgleich des Nettoumsatzes bei konstanten Liefertagen	2.293	-	
Abgleich des Nettoumsatzes der Segmente bei konstanten Wechselkursen	(19.387)	-	
Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen und Liefertagen	806.968	749.146	
Abzüglich Einfluss des Akquisevolumens	(42.106)	-	
Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen und Liefertagen ohne Akquisevolumen	764.862 \$	749.146	
Abgleich des Nettoumsatzes der Segmente zum Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen (Beträge in Tausend)			

		Quartal endend am	
Flooring ROW		31. Dezember 2017	31. Dezember 2016
Nettoumsatz		545.865 \$	463.284
Abgleich des Nettoumsatzes der Segmente bei konstanten Wechselkursen	(40.725)	-	
Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen	505.140 \$	463.284	
Abgleich von Bruttogewinn und bereinigtem Bruttogewinn (Beträge in Tausend)			

Quartal

	endend am	
	31.	31.
	Dezember	Dezember
	2017	2016
Bruttogewinn	753.624 \$	690.999
Bereinigungen des Bruttogewinns:		
Restrukturierungs-,	11.339	12.218
Akquise-, Integrations- und sonstige Belastungen		
Bereinigter Bruttogewinn	764.963 \$	703.217
Abgleich der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten mit den bereinigten Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten		
(Beträge in Tausend)		

	Quartal	
	endend am	endend am
	31.	31.
	Dezember	Dezember
	2017	2016
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	410.158 \$	385.727
Abgleich der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten:		
Restrukturierungs-,	(3.892)	(3.996)
Akquise-, Integrations- und sonstige Belastungen		
Bereinigte	406.266 \$	381.731
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten		
Abgleich des Betriebsergebnisses mit dem bereinigten Betriebsergebnis		
(Beträge in Tausend)		

	Quartal		Jahr		
	endend am	endend am	endend am	endend am	
	31.	31.	31.	31.	
	Dezember	Dezember	Dezember	Dezember	
	2017	2016	2017	2016	
Betriebsergebnis	343.466 \$	305.272	1.354.173	1.279.943	
Bereinigung des Betriebsergebnisses:					
Restrukturierungs-,	15.231	16.214	48.940	59.847	
Akquise-, Integrations- und sonstige Belastungen					
Beilegung von Rechtsstreitigkeiten und Rückstellungen	-	-	-	(90.000)	
Wertberichtigung von Markennamen	-	-	-	47.905	
Bilanzierung nach Erwerbsmethode mit Bewertung des Bestands	-	-	13.314	-	
Bereinigtes Betriebsergebnis	358.697 \$	321.486	1.416.427	1.297.695	
Abgleich des Betriebsergebnisses der Segmente mit dem bereinigten Betriebsergebnis der Segmente					
(Beträge in Tausend)					

	Quartal endend am	
Global Ceramic	31. Dezember 2017	31. Dezember 2016
Betriebsergebnis	113.440 \$	102.080
Bereinigung des Betriebsergebnisses der Segmente:		
Restrukturierungs-,	1.834	1.303
Akquise-, Integrations- und sonstige Belastungen		
Bereinigtes	115.274 \$	103.383
Betriebsergebnis der Segmente		
Abgleich des Betriebsergebnisses der Segmente mit dem bereinigten Betriebsergebnis der Segmente		
(Beträge in Tausend)		

	Quartal endend am	
Flooring NA	31. Dezember 2017	31. Dezember 2016
Betriebsergebnis	157.219 \$	140.311
Bereinigung des Betriebsergebnisses der Segmente:		
Restrukturierungs-,	9.776	5.826
Akquise-, Integrations- und sonstige Belastungen		
Bereinigtes	166.995 \$	146.137
Betriebsergebnis der Segmente		
Abgleich des Betriebsergebnisses der Segmente mit dem bereinigten Betriebsergebnis der Segmente		
(Beträge in Tausend)		

	Quartal endend am	
Flooring ROW	31. Dezember 2017	31. Dezember 2016
Betriebsergebnis	83.865 \$	70.735
Bereinigung des Betriebsergebnisses der Segmente:		
Restrukturierungs-,	2.266	8.903
Akquise-, Integrations- und sonstige Belastungen		
Bereinigtes	86.131 \$	79.638
Betriebsergebnis der Segmente		
Abgleich des Betriebsergebnisses der Segmente mit dem bereinigten Betriebsergebnis der Segmente		
(Beträge in Tausend)		

Quartal
endend am

Eliminierungen - Konzern und zwischen Segmenten	31. Dezember 2017	31. Dezember 2016	
Betriebsverlust	\$ (11.058)	(7.854)	
Bereinigung des Betriebsverlustes der Segmente:			
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Belastungen	1.355	182	
Bereinigter Betriebsverlust der Segmente	\$ (9.703)	(7.672)	
Abgleich der Erträge vor Einkommenssteuern, einschließlich Minderheitsbeteiligungen, mit bereinigten Erträgen vor Einkommenssteuern, einschließlich Minderheitsbeteiligungen (Beträge in Tausend)			
	Quartal endend am 31. Dezember 2017	31. Dezember 2016	
Gewinn vor Ertragssteuern		332.459 \$	299.977
Minderheitsbeteiligungen		(488)	(760)
Bereinigung der Erträge vor Einkommenssteuern, einschließlich Minderheitsbeteiligungen:			
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Belastungen	15.435	16.214	
Freigabe von Entschädigungsbetrag	4.459	3.004	
Bereinigte Erträge vor Einkommenssteuern, einschließlich Minderheitsbeteiligungen:	351.865 \$	318.435	
Abgleich von Ertragssteueraufwand mit bereinigtem Ertragssteueraufwand (Beträge in Tausend)			
	Quartal endend am 31. Dezember 2017	31. Dezember 2016	
Ertragssteueraufwand		91.593 \$	65.469
Einkommenssteuern - Auflösung unsicherer Steuerposition	4.459	3.004	
Ertragssteuerreform		(810)	-
Ertragssteuerauswirkung der Bereinigungs-faktoren		624	6.678
Bereinigter Ertragssteueraufwand	95.866 \$	75.151	
Bereinigter Ertragssteuersatz	27,2%	23,6%	
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, Acquisition Purchase Accounting, darunter Neubewertung der Bestände, Freigabe von Vermögenswerten für Entschädigungsleistungen, Ertragssteuerreform und Auflösung unsicherer Steuerpositionen.

Kontakt:

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

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008240/100812203> abgerufen werden.