

27.10.2018 - 21:30 Uhr

## Mohawk Industries meldet Ergebnisse für das 3. Quartal und kündigt Aktienrückkaufprogramm in Höhe von 500 Mio. USD an

Georgia (ots/PRNewswire) -

Mohawk Industries, Inc. (NYSE: MHK) veröffentlichte heute einen Reingewinn des dritten Quartals 2018 in Höhe von 277 Millionen USD sowie ein verwässertes Ergebnis je Aktie (EPS) von 3,02 USD. Der bereinigte Reingewinn lag bei 246 Mio. USD und das EPS bei 3,29 USD, ohne Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige Aufwendungen. Dies entspricht einem Rückgang von 12 % gegenüber dem Vorjahr. Der Nettoumsatz belief sich im dritten Quartal 2018 auf 2,5 Mrd. USD, eine Steigerung um 4 % im Quartal bzw. 5 % bei konstanten Wechselkursen. Zum Vergleich die Zahlen für das dritte Quartal 2017: Nettoumsatz 2,4 Mrd. USD, Reingewinn 270 Mio. USD und EPS 3,61 USD bzw. bereinigter Reingewinn 281 Mio. USD und EPS 3,75 USD ohne Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige Aufwendungen.

In den neun am 29. September 2018 endenden Monaten betrug der Reingewinn 632 Mio. USD und das EPS 8,42 USD. Ohne Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige Aufwendungen lag der Reingewinn bei 735 Mio. USD und das EPS bei 9,80 USD, ein Rückgang um 4 % gegenüber dem bereinigten EPS der Neunmonatsperiode des Jahres 2017. In den neun Monaten des Jahres 2018 betrug der Nettoumsatz 7,5 Mrd. USD, eine Steigerung um 6 % gegenüber dem veröffentlichten Vorjahresergebnis bzw. 2 % bei konstanten Wechselkursen. In der am 30. September 2017 endenden Neunmonatsperiode betrug der Nettoumsatz 7,1 Mrd. USD, der Reingewinn 731 Mio. USD und das EPS 9,77 USD. Ohne Restrukturierungs-, Akquisitions- und sonstige Aufwendungen war der Reingewinn 763 Mio. USD und das EPS 10,19 USD.

Jeffrey S. Lorberbaum, Chairman und CEO, kommentierte das Ergebnis von Mohawk Industries im dritten Quartal wie folgt: "Im dritten Quartal konnten wir unsere Ziele nicht erreichen. Das Umsatzwachstum in allen Segmenten blieb hinter unseren Erwartungen zurück, Preissteigerungen hatten nicht den gewünschten Erfolg und die Inflation lag höher als in unseren Prognosen. Aufgrund von Engpässen bei Speditionen und höheren Kraftstoffpreisen zogen die Transportkosten stetig an. Um unsere Lagerbestände zu kontrollieren, musste im Berichtszeitraum die Produktion weiter zurückgefahren werden. Der LVT-Umsatz ist deutlich gewachsen, aber wir litten weiterhin an internen Produktionsengpässen. Des Weiteren wirkten sich ein Rückgang des Produktmix durch Kundennachfrage nach preisgünstigeren Produkten, mehr Konkurrenz durch Importe aufgrund des stärkeren US-Dollars und höhere Absatzmengen bei niederwertigen Produkten negativ auf unsere Margen aus. Die meisten unserer Märkte litten unter rückläufiger Nachfrage, Inflation und Preisdruck. Im Berichtszeitraum erhöhte sich der Umsatz durch die Akquisition von Godfrey Hirst um ca. 70 Mio. USD, obwohl der australische Markt aufgrund höherer Hypothekenzinsen, restriktiverer Geldvergabe und rückläufiger Exporte nach China schwächelte. Im Berichtszeitraum beliefen sich die Anlaufkosten in Zusammenhang mit neuen Kapitalprojekten wie geplant auf 20 Mio. USD."

"In den USA experimentieren wir in den meisten Produktkategorien weiterhin mit der Preisgestaltung, um fortdauernde Inflationsdrücke abzufangen. Unser LVT-Umsatz wächst durch höhere interne Produktion und Beschaffungsprogramme. Wir kündigten Preissteigerungen bei Produkten an, die wir aus China importieren, um die neuen Strafzölle und weitere inflationäre Tendenzen weiterzugeben. Wir steigern unsere interne Speditionskapazität, um den Kundenservice zu verbessern und Kosten zu kontrollieren. Die meisten Regionen außerhalb der USA, in denen wir präsent sind, erleben eine gedämpfte Nachfrage, steigende Inflation und mehr Währungsdruck. Wir erhöhen die Preise, sofern es die Marktsituation erlaubt. Wir bringen innovative Produkte auf den Markt, bauen unser Vertriebssystem aus und senken die Kosten.

Wir haben zahlreiche Investitionen in neue Produkte und geografische Regionen, die unterschiedlich weit vorangeschritten sind und zusammen ein Umsatzpotenzial von 1,2 Mrd. USD darstellen. In optimierter Form sollten sie vergleichbare Margen wie unser Bestandsgeschäft beitragen. Die folgenden Projekte laufen bereits: Rigid LVT und Premium-Laminat in den USA, Keramikfliesen in Mexiko sowie Rigid LVT, Teppichfliesen, Steinzeugplatten, technische Fliesen und Premium-Laminat in Europa. Weitere in Planung befindliche Projekte sind Quarz-Arbeitsplatten in den USA, Porzellanfliesen in Polen sowie Vinylböden und Premium-Laminat in Russland.

Wir vertrauen auf Mohawks Position auf dem Weltmarkt. Unser Vorstand hat ein neues Programm zum Rückkauf von Unternehmensaktien im Wert von 500 Mio. USD beschlossen. Einerseits sehen wir Chancen für Investitionen und M&A; andererseits betrachten wir den Aktienrückkauf als ein attraktives Vorhaben."

"In diesem Quartal ging der Umsatz unseres Global Ceramic Segments wie berichtet um 1 % zurück. Bei konstanten Wechselkursen erhöhte sich der vergleichbare Umsatz um 1 %. Die operative Marge lag bei ungefähr 13 %, ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr aufgrund von Inflation, Preisdrücken und rückläufigem Wachstum in den meisten unserer Märkte. Bei Keramikprodukten konnten wir in den USA mehr absetzen, während sich Preise, Mix und höhere Transportkosten negativ auf die Margen auswirkten. Das Keramiksegment in den USA ist weiterhin von verschärftem Wettbewerb durch Importe aufgrund des starken Dollars sowie dem Wachstum des LVT-Sektors beherrscht. Wir haben eine Preissteigerung angekündigt, um Frachtkosten aufzufangen, und wir haben weitere Maßnahmen ergriffen, um unseren Mix und unsere Margen zu verbessern. Wir erweitern unser Angebot an breiteren Fliesengrößen, technischen Porzellankollektionen und Steinzeugplattenprodukten. Das

Produktangebot von Dal-Tile wird um ein kommerzielles LVT-Sortiment erweitert, ebenfalls prüfen wir verschiedene neue Innovationen, die durchschlagende Wirkung haben könnten, beispielsweise eine patentierte Technologie, um bei Keramikinstallationen Zeit und Kosten zu sparen, und ein patentiertes System für Dachpfannen aus Porzellan. Im Berichtszeitraum konnten wir in Nordamerika 15 % mehr Arbeitsplatten absetzen, wobei der Zuwachs bei Quarz am größten war. Unsere Produktion von Quarz-Arbeitsplatten in Tennessee soll im vierten Quartal anlaufen. Die Einfuhrzölle auf Quarz-Arbeitsplatten aus China sind um 44 % gestiegen, und wir haben Ausweichlieferanten in anderen Ländern gefunden. Obwohl der mexikanische Keramikmarkt in diesem Jahr schwächelt, konnten wir den Umsatz steigern, und wir haben unser Vertriebssystem ausgebaut und innovative Produkte auf den Markt gebracht. Die Margen in unserem europäischen Keramiksegment sind unter Druck, Grund dafür sind eine rückläufige Nachfrage der Industrie, Preisniveaus sowie steigende Inflation. Um dies zu kontrollieren, haben wir mehr differenzierte Kollektionen entwickelt und unser kommerzielles Angebot erweitert, um unseren Mix zu optimieren. Umsatz und Absatzmengen in unserem russischen Keramikgeschäft haben sich verbessert, wobei dies teilweise durch steigende Inflation aufgewogen wurde. Im Berichtszeitraum standen Kapazitätsengpässe unserem Wachstum in Russland im Weg, die wir jetzt erhöhen."

"Am 15. Oktober unterzeichneten wir einen Kaufvertrag für Eliane, einer der größten Hersteller von Keramikfliesen in Brasilien. Der Kaufpreis lag bei ca. 250 Mio. USD. Brasilien ist weltweit der drittgrößte Markt für Keramikfliesen. Mit einem Jahresumsatz von ungefähr 215 Mio. USD ist Eliane führend bei Premium-Porzellan. Die Akquisition soll im vierten Quartal unter Dach und Fach sein."

"Während des Quartals stieg der Umsatz unseres Flooring North America Segments wie berichtet um 2 %. Die operative Marge des Segments lag wie berichtet bei 9 % bzw. 10 % auf bereinigter Basis. Einflussfaktoren waren hier Inflation, geringere Produktionsmengen als prognostiziert und Anlaufkosten. Umsatz und Absatzmengen verbesserten sich nicht wie erwartet, und der Mix war rückläufig aufgrund höherer Nachfrage nach Polyesterteppich, Kundennachfrage nach preisgünstigeren Produkten und höherem Absatz von niederwertigen Produkten. Die Realisierung unserer Preissteigerungen hat länger gedauert und in dem Quartal nicht die Erwartungen erfüllt. Mit Beginn des vierten Quartals sehen wir, dass unsere Preissteigerungen verstärkt Wirkung zeigen. Während des Quartals blieb die Produktion unseres neuen LVT-Sortiments hinter den Erwartungen zurück, aber durch jüngste Verbesserungen konnten wir die Produktionsleistung um mehr als 30 % steigern. Für das Ende des vierten Quartals haben wir weitere Preiserhöhungen bei Teppichen angekündigt, um weiter anziehende Materialkosten aufgrund steigender Preise für Öl und Chemikalien aufzufangen. Im Berichtszeitraum war die Performance bei Produkten für Neubau- und Mehrfamilienobjekte am besten, wobei LVT seinen Siegeszug bei Bodenbelägen fortsetzte. Wir erwarten ein anhaltendes Wachstum bei LVT und erweitern unser Produktangebot mittels höherer lokaler Produktion und Kaufware. Die Produktion von Rigid LVT ist bei uns erfolgreich angelaufen, und die Markteinführung steht unmittelbar bevor. Unsere Umsätze im kommerziellen Segment haben sich im Laufe des Quartals verbessert, wobei deutlich mehr Hartböden als Teppich verkauft wurden. Wir sind im Begriff, mehrere Lager zusammenzulegen und zwei kostenintensive Fertigungsstandorte zu schließen, um effizienter zu wirtschaften."

"In diesem Quartal stieg der Umsatz unseres Flooring Rest of the World Segments wie berichtet um 17 % bzw. bei konstanten Wechselkursen um 19 %. Die operative Marge des Segments lag wie berichtet bei 14 % bzw. 16 % auf bereinigter Basis. Einflussfaktoren waren hier höhere Preisniveaus sowie Verbesserungen bei Produktmix und Produktivität, wodurch Inflation und Anlaufkosten aufgefangen werden konnten. Die kürzliche Übernahme von Godfrey Hirst hat den Umsatz im Segment deutlich in die Höhe getrieben. Davor lag das Wachstum des Segments bei 4,6 %, eine Abschwächung gegenüber den äußerst guten Zahlen des zweiten Quartals. Im Berichtszeitraum leistete LVT neben Dämmung und Holzpaneelen den größten Beitrag zum Wachstum des Segments. Während der Anlaufzeit erreichten wir bei unserer neuen LVT-Produktionslinie nicht den gewünschten Output. Bei der neuen Produktlinie wurden technische Lösungen implementiert, wodurch die tägliche Produktionsleistung um 30 % erhöht werden konnte. Wir produzieren zusätzliche Rigid LVT-Kollektionen, um unser Produktsortiment zu erweitern und unsere Marktposition zu festigen. Bei Laminat haben wir den Produktmix durch unsere patentierte Imprägnierungstechnologie zusammen mit unseren besonderen Oberflächentexturen verbessert. Mit unseren neuen Produktlinien für Belgien und Russland erweitern wir das Produktangebot bei diesen Premium-Laminatprodukten. Ende des Jahres nimmt unser neues Werk für Vinylböden in Russland den Betrieb auf mit dem Ziel, in Europa höhere Produktmengen abzusetzen. Für nächstes Jahr haben wir bei Vinylböden eine Preissteigerung zwischen 4 % und 7 % angekündigt, um Inflationseffekte aufzufangen. Holzpaneele sind für uns weiterhin ein Erfolgsprodukt, vor allem aufgrund von Preissteigerungen und optimiertem Produktmix. Wir verzeichnen eine steigende Nachfrage nach Dämmungsprodukten, wobei sich die Materialkosten wieder dem Normalniveau nähern."

"Wir gehen davon aus, dass sich im vierten Quartal die abschwächenden Tendenzen des dritten Quartals fortsetzen. Wir erwarten in den meisten Märkten und Produktkategorien einen leichten Umsatzrückgang gegenüber dem vergangenen Quartal. Es wird selbst mit Preissteigerungen quer durch die Geschäftsbereiche nicht möglich sein, die Inflationseffekte aufzufangen, und der Erfolgsdruck wird anhalten. Verschärfter Wettbewerb, rückläufiger Produktmix und geringere Produktionsleistung wirken sich negativ auf unsere Margen aus. Wir bringen neue Produkte auf den Markt und setzen Maßnahmen zur Kostenkontrolle um, um unsere Performance zu verbessern. Wir bauen unser internes Transportsystem aus und optimieren unsere Vertriebsstrategie in den USA. Im Zuge der Integration unseres australischen und neuseeländischen Geschäfts wird sich die Übernahme von Godfrey Hirst positiv auf unser Ergebnis auswirken. Unter Berücksichtigung aller dieser Faktoren liegt unsere Prognose für das EPS im vierten Quartal zwischen 2,45 USD und 2,60 USD ohne etwaige Einmalkosten. Laut unseren Schätzungen wird sich unser EBITDA 2018 auf ungefähr 1,7 Mrd. USD belaufen. Wir erwarten für das erste Quartal 2019 eine leichte Verbesserung gegenüber dem vierten Quartal und ein Betriebsergebnis zwischen 225 Mio. USD und 250 Mio. USD."

"Derzeit wirken sich schwächelnde Märkte, hohe Inflation und ein rückläufiger Produktmix negativ auf unsere Zahlen aus. LVT ist eine Chance zur Expansion und beeinflusst gleichzeitig unser Volumen, unseren Mix und das Preisniveau unserer anderen Produkte in den USA. Wir reagieren auf einen starken Dollar, der bei uns zu schrumpfenden Margen geführt hat. Im Zuge von Preisanpassungen und Aufwertungen des Produktangebots sollte sich unser Ergebnis zukünftig verbessern. Unsere neuen Investitionen in Zusammenhang mit Bauvorhaben, Produktionsanlauf und Kundenakquise sind auf einem guten Weg und werden eine gute Rendite abwerfen, wenn die Abläufe optimiert wurden. Wir werden auch in Zukunft Top-Unternehmen wie Eliane

akquirieren, um unser Produktangebot und unsere Marktabdeckung zu erweitern. Mohawk ist der weltgrößte Hersteller von Bodenbelägen mit niedrigpreisigen Positionen in allen Produktkategorien. Mohawks organisatorische Tiefe, innovative Produkte und solide Bilanz stellen einen Wettbewerbsvorteil dar, um einen nachhaltigen Aktionärswert zu schaffen."

#### Genehmigung für Aktienrückkaufprogramm

Mohawks Vorstand hat ein Aktienrückkaufprogramm genehmigt, das den Rückkauf von Stammaktien im Wert von bis zu 500 Mio. USD durch das Unternehmen vorsieht. Das neue Aktienrückkaufprogramm ist Zeichen des Vertrauens des Vorstands und der Geschäftsleitung in das Geschäftsmodell von Mohawk und das Potenzial zur Cashflow-Generierung. Mit dem neuen Programm haben wir einen weiteren Mechanismus in unserem ausgewogenen Ansatz zur Schaffung von Aktionärswert.

Aktienkäufe werden unter Beachtung aller geltenden Gesetze und Vorschriften für Wertpapiere getätigt und durch freie Liquidität finanziert, einschließlich Barmitteln und Fremdkapital, das über bestehende oder zukünftige Kreditfazilitäten beschafft wird. Das Aktienrückkaufprogramm stellt keine Verpflichtung seitens des Unternehmens zum Ankauf einer bestimmten Zahl von Stammaktien dar. Es kann jederzeit im Ermessen des Unternehmens ausgesetzt oder gekündigt werden. Zeitpunkt und Menge der angekauften Stammaktien richten sich nach unserer Liquidität, den allgemeinen Geschäfts- und Marktbedingungen sowie anderen Faktoren, einschließlich alternativer Anlageperspektiven.

#### INFORMATIONEN ZU MOHAWK INDUSTRIES

Mohawk Industries ist der weltweit führende Hersteller von Bodenbelägen, der mit seinen Produkten Wohn- und Gewerberaum auf der ganzen Welt verbessert. Mohawks vertikal integrierte Herstellungs- und Vertriebsprozesse bieten Wettbewerbsvorteile bei der Produktion von Teppichen, Vorlegern, Keramikfliesen sowie Laminat-, Holz-, Stein- und Vinylböden. Mit unseren branchenweit führenden Innovationen konnten wir Produkte und Technologien schaffen, die unsere Marken am Markt differenzieren und allen Anforderungen bei Um- und Neubauten gerecht werden. Unsere Marken, unter ihnen American Olean, Daltile, Durkan, Feltex, Godfrey Hirst, IVC, Karastan, Marazzi, Mohawk, Mohawk Group, Pergo, Quick-Step und Unilin, gehören zu den bekanntesten Namen der Branche. Mohawk hat sich im vergangenen Jahrzehnt von einem rein amerikanischen Teppichhersteller hin zum weltgrößten Unternehmen für Bodenbeläge mit Niederlassungen in Australien, Brasilien, Kanada, Europa, Indien, Malaysia, Mexiko, Neuseeland, Russland und den Vereinigten Staaten entwickelt.

Einige der Aussagen in den unmittelbar vorausgehenden Absätzen, insbesondere diejenigen, die künftige Leistungen, Geschäftsaussichten, Wachstum und Betriebsstrategien und Ähnliches beschreiben, sowie diejenigen, die Begriffe wie "könnte", "sollte", "glauben", "vorwegnehmen", "erwarten", "schätzen" oder ähnliche Ausdrücke enthalten, sind "zukunftsgerichtete Aussagen". Für diese Aussagen beansprucht Mohawk den Safe-Harbor-Schutz für zukunftsgerichtete Aussagen, wie er im Private Securities Litigation Reform Act von 1995 vorgesehen ist. Es kann keine Sicherheit bezüglich der Korrektheit zukunftsgerichteter Aussagen geben, weil diese auf zahlreichen Annahmen beruhen, die wiederum Risiken und Unsicherheiten unterliegen. Die folgenden wichtigen 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 für die Produkte des Unternehmens, Wertberichtigungen, Integration übernommener Unternehmen, internationale Betriebstätigkeit, Einführung neuer Produkte, Betriebsrationalisierungen, Steuern und Steuerreform, Produkthaftung und sonstige Ansprüche, Rechtsstreitigkeiten sowie weitere Risiken, die in den von Mohawk bei der SEC eingereichten Unterlagen sowie in anderen Publikationen genauer erläutert werden.

Telefonkonferenz am Freitag, den 26. Oktober 2018, um 11.00 Uhr amerikanische Ostküstenzeit

Die Einwahlnummern sind 1-800-603-9255 für USA/Kanada und 1-706-634-2294 für internationale/lokale Anrufe. Konferenz-ID # 4365317. Bis Freitag, den 26. November 2018, kann ein Mitschnitt der Telefonkonferenz unter der Telefonnummer 1-855-859-2056 für US/lokale Anrufe und unter der Nummer 1-404-537-3406 für internationale/lokale Anrufe bei Eingabe der Konferenz-ID # 4365317 abgehört werden.

#### MOHAWK INDUSTRIES, INC. UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN (ungeprüft)

Kondensierte konsolidierte Gewinn- und Verlustrechnung (Beträge in Tausend, ausgenommen Angaben je Aktie)	Drei Monate zum 29. September 2018		Neun Monate zum 30. September 2018		Neun Monate zum 30. September 2017	
	2018	2017	2018	2017	2017	2017
Nettoumsatz	\$ 2.545.800		2.448.510	7.535.016	7.122.193	
Umsatzkosten	1.825.367		1.665.209	5.343.336	4.879.403	
Bruttogewinn	720.433		783.301	2.191.680	2.242.790	
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	433.189		403.203	1.309.730	1.232.083	
Betriebsergebnis	287.244		380.098	881.950	1.010.707	
Zinsaufwand	9.025		7.259	24.416	23.854	
Sonstiger Aufwand, netto	706		1.285	6.794	1.455	
Gewinn vor Ertragssteuern	277.513		371.554	850.740	985.398	

Ertragssteueraufwand	49.487	100.532	215.928	251.572
Reingewinn einschließlich Minderheitsbeteiligungen	228.026	271.022	634.812	733.826
Nettogewinn, zurechenbar	1.013	997	2.447	2.566
Minderheitsbeteiligung, netto				
Auf Mohawk Industries, Inc., entfallender Reingewinn	\$ 227.013	270.025	632.365	731.260
Auf Mohawk Industries, Inc., entfallender unverwässerter Gewinn je Aktie	\$ 3,03	3,63	8,46	9,84
Auf Mohawk Industries, Inc., entfallender unverwässerter Gewinn je Aktie	\$ 3,02	3,61	8,42	9,77
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - unverwässert	74.603	74.338	74.599	74.330
Auf Mohawk Industries, Inc., entfallender verwässerter Gewinn je Aktie	\$ 3,02	3,61	8,42	9,77
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - verwässert	74.945	74.841	74.977	74.830
Sonstige Finanzinformationen (Beträge in Tausend)				
Wertminderungen und Abschreibungen	\$ 132.972	113.515	382.673	328.300
Investitionsaufwand	\$ 144.594	229.207	642.949	654.630

	29. September 2018	30. September 2017
<b>AKTIVA</b>		
Umlaufvermögen:		
Barmittel und Barmitteläquivalente	\$ 91.351	84.502
Forderungen, netto	1.755.710	1.656.064
Lagerbestand	2.214.295	1.911.029
	487.114	345.515
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen		
Summe	4.548.470	3.997.110
Umlaufvermögen		
Sachanlagen, netto	4.586.236	4.090.099
Firmenwert	2.522.139	2.454.360
Immaterielle Vermögenswerte, netto	944.661	890.298
Latente Ertragssteuern und sonstige langfristige Vermögenswerte	399.420	390.946
Summe Aktiva	\$ 13.000.926	11.822.813
<b>PASSIVA UND EIGENKAPITAL</b>		
Kurzfristige		

Verbindlichkeiten:				
Kurzfristiger Anteil		\$	1.333.853	1.172.781
langfristiger				
Verbindlichkeiten und				
Commercial Paper				
Verbindlichkeiten und		1.623.418		1.524.237
passive				
Rechnungsabgrenzung				
Summe kurzfristige		2.957.271		2.697.018
Verbindlichkeiten				
Langfristige		1.528.551		1.544.665
Verbindlichkeiten				
abzüglich kurzfristiger				
Anteil				
Latente Ertragssteuern und		912.100		755.020
sonstige langfristige				
Verbindlichkeiten				
Summe Passiva		5.397.922		4.996.703
Kündbare		31.227		28.508
Minderheitsanteile				
Summe Eigenkapital		7.571.777		6.797.602
Summe Passiva und		\$	13.000.926	11.822.813
Eigenkapital				

Segmentinformationen		Drei	Zum bzw.		
		Monate	für neun		
		zum	Monate		
			endend am		
(Beträge in Tausend)		29.	30.	29.	30.
		September	September	September	September
		2018	2017	2018	2017
Nettoumsatz:					
Global Ceramic	\$	885.773	893.399	2.691.618	2.581.038
Flooring NA		1.047.540	1.031.773	3.055.468	3.011.568
Flooring ROW		612.487	523.338	1.787.930	1.529.587
Interner Segmentumsatz		-	-	-	-
Konsolidierter	\$	2.545.800	2.448.510	7.535.016	7.122.193
Nettoumsatz					
Betriebsergebnis					
(Aufwand):					
Global Ceramic	\$	118.716	143.368	366.893	411.961
Flooring NA		93.369	163.494	268.779	383.118
Flooring ROW		84.108	83.042	273.334	245.189
Konzernfunktionen und		(8.949)	(9.806)	(27.056)	(29.561)
Elimination zwischen den					
Geschäftsbereichen					
Konsolidiertes	\$	287.244	380.098	881.950	1.010.707
Betriebsergebnis					
Aktiva:					
Global Ceramic			\$	4.999.334	4.826.619
Flooring NA				3.989.784	3.699.633
Flooring ROW				3.709.623	3.128.213
Konzernfunktionen und				302.185	168.348
Elimination zwischen den					
Geschäftsbereichen					
Konsolidierte	\$			13.000.926	11.822.813
Aktiva					

Überleitung des Reingewinns von Mohawk Industries, Inc., zum bereinigten Reingewinn von Mohawk Industries, Inc., und zum bereinigten verwässerten Gewinn je Aktie von Mohawk Industries, Inc.

(Beträge in Tausend, ausgenommen Angaben je

Aktie)	Drei Monate zum 29. September 2018		Neun Monate zum 30. September 2018		September 2017	
Auf Mohawk Industries, Inc., entfallender Reingewinn	\$	227.013		270.025	632.365	731.260
Ausgleichsposten: Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten		19.890		13.853	58.036	33.709
Bilanzierung nach Erwerbsmethode, einschließlich Bewertung des Vorratsvermögens		7.090		3.551	8.638	13.314
Auflösung eines Vermögenswertes für Entschädigungsleistungen		-		-	1.749	-
Ertragssteuern - Aufhebung unsicherer Steuerpositionen		-		-	(1.749)	-
Ertragssteuern (1)				(7.701)	(6.545)	35.465
(15.637)						
Auf Mohawk Industries, Inc., entfallender bereinigter Reingewinn	\$	246.292		280.884	734.504	762.646
Auf Mohawk Industries, Inc., entfallender bereinigter, verwässerter Gewinn je Aktie	\$	3,29		3,75	9,80	10,19
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - verwässert		74.945		74.841	74.977	74.830
(1) Einschließlich 54.674 \$, ausgewiesen im zweiten Quartal 2018, in Zusammenhang mit den Auswirkungen von Notice 2018-26 des US-Finanzministeriums vom 2. April 2018. Überleitung der Gesamtschuld zur Nettoschuld (Beträge in Tausend)						
Kurzfristiger Anteil	\$	1.333.853				
langfristiger Verbindlichkeiten und Commercial Paper						
Langfristige Verbindlichkeiten abzüglich kurzfristiger Anteil		1.528.551				
Abzüglich: Barmittel und Barmitteläquivalente		91.351				
Nettoverschuldung	\$	2.771.053				
Überleitung des Betriebsergebnisses zum bereinigten EBITDA (Beträge in Tausend)						
						Vergangene zwölf
		Drei Monate		Monate		
		zum		zum		

	zum 31. Dezember 2017	31. März 2018	30. Juni 2018	29. September 2018	29. September 2018	
Betriebsergebnis	\$	343.466	268.399	326.307	287.244	1.225.416
Sonstiger (Aufwand) Ertrag (Gewinn) Verlust, zurechenbar	(488)	(475)	(959)	(1.013)	(706)	(10.544)
Minderheitsbeteiligung, netto						
Wertminderungen und Abschreibungen	118.372	122.654	127.048	132.972	501.046	
EBITDA	457.600	386.580	450.306	418.497	1.712.983	
Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten	15.231	22.104	16.042	19.890	73.267	
Bilanzierung nach Erwerbsmethode, einschließlich Bewertung des Vorratsvermögens	-	1.354	194	7.090	8.638	
Auflösung eines Vermögenswertes für Entschädigungsleistungen	4.459	1.749	-	-	6.208	
Bereinigtes EBITDA	\$	477.290	411.787	466.542	445.477	1.801.096
Nettoschuld zu bereinigtem EBITDA					1,5	
Überleitung des Nettoumsatzes zum Nettoumsatz bei konstanten Währungskursen, ohne Akquisitionsvolumen (Beträge in Tausend)						
	Drei Monate zum 29. September 2018	Neun Monate zum 30. September 2017	29. 2018	30. September 2017	September 2018	
Nettoumsatz	\$	2.545.800	2.448.510	7.535.016	7.122.193	
Bereinigung des Nettoumsatzes bei konstanten Wechselkursen	23.400	-	(123.758)	-		
Nettoumsatz bei konstanten Wechselkursen	2.569.200	2.448.510	7.411.258	7.122.193		
Abzüglich: Auswirkungen des Akquisitionsvolumens	(75.165)	-	(121.680)	-		
Nettoumsatz bei konstanten Währungskursen, ohne Akquisitionsvolumen Überleitung des Nettosegmentumsatzes zum Nettosegmentumsatz bei konstanten Währungskursen, ohne Akquisitionsvolumen (Beträge in Tausend)	\$	2.494.035	2.448.510	7.289.578	7.122.193	
	Drei Monate zum 29. September 2018	30. September 2017				
Global Ceramic						
Nettoumsatz	\$	885.773	893.399			
Bereinigung des Nettosegmentumsatzes bei konstanten Wechselkursen	13.081	-				
Nettosegmentumsatz bei konstanten Wechselkursen	\$	898.854	893.399			

Überleitung des  
 Nettosegmentumsatzes zum  
 Nettosegmentumsatz bei  
 konstanten Währungskursen  
 (Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		
Flooring ROW	29. September 2018	30. September 2017	
Nettoumsatz	\$ 612.487		523.338
Bereinigung des Nettosegmentumsatzes bei konstanten Wechselkursen	10.319	-	
Nettosegmentumsatz bei konstanten Wechselkursen	622.806	523.338	
Abzüglich: Auswirkungen des Akquisitionsvolumens	(75.165)	-	
Nettosegmentumsatz bei konstanten Währungskursen, ohne Akquisitionsvolumen	\$ 547.641	523.338	

Überleitung des  
 Bruttogewinns zum  
 bereinigten Bruttogewinn  
 (Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		
	29. September 2018	30. September 2017	
Bruttogewinn	\$ 720.433		783.301
Bereinigung des Bruttogewinns:			
Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten	10.202	8.845	
Bilanzierung nach Erwerbsmethode, einschließlich Bewertung des Vorratsvermögens	7.090	3.551	
Bereinigter Bruttogewinn	\$ 737.725		795.697

Überleitung der Vertriebs-,  
 Verwaltungs- und  
 Gemeinkosten zu den  
 bereinigten Vertriebs-,  
 Verwaltungs- und  
 Gemeinkosten  
 (Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		
	29. September 2018	30. September 2017	
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	\$ 433.189		403.203
Bereinigung der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten:			
Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten	(9.688)	(5.008)	
Bereinigte Vertriebs-, Verwaltungs- und	\$ 423.501	398.195	

Gemeinkosten  
Überleitung des  
Betriebsergebnisses zum  
bereinigten  
Betriebsergebnis  
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum 29. September 2018		30. September 2017
Betriebsergebnis	\$	287.244	380.098
Bereinigung des Betriebsergebnisses:			
Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten	19.890	13.853	
Bilanzierung nach Erwerbsmethode, einschließlich Bewertung des Vorratsvermögens	7.090	3.551	
Bereinigtes Betriebsergebnis	\$	314.224	397.502
Überleitung des Segmentbetriebsergebnisses zum bereinigten Segmentbetriebsergebnis (Beträge in Tausend)			

	Drei Monate zum 29. September 2018		30. September 2017
Global Ceramic			
Betriebsergebnis	\$	118.716	143.368
Bereinigung des Segmentbetriebsergebnisses:			
Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten	181	2.800	
Bilanzierung nach Erwerbsmethode, einschließlich Bewertung des Vorratsvermögens	-	3.551	
Bereinigtes Segmentbetriebsergebnis	\$	118.897	149.719
Überleitung des Segmentbetriebsergebnisses zum bereinigten Segmentbetriebsergebnis (Beträge in Tausend)			

	Drei Monate zum 29. September 2018		30. September 2017
Flooring NA			
Betriebsergebnis	\$	93.369	163.494
Bereinigung des Segmentbetriebsergebnisses:			
Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten	10.603	8.682	
Bereinigtes	\$	103.972	172.176

Segmentbetriebsergebnis  
Überleitung des  
Segmentbetriebsergebnisses  
zum bereinigten  
Segmentbetriebsergebnis  
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		
Flooring ROW	29. September 2018	30. September 2017	
Betriebsergebnis	\$ 84.108		83.042

Bereinigung des  
Segmentbetriebsergebnisses:

Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten	5.596	1.620	
Bilanzierung nach Erwerbsmethode, einschließlich Bewertung des Vorratsvermögens	7.090	-	
Bereinigtes Segmentbetriebsergebnis	\$ 96.794	84.662	

Überleitung der Einnahmen  
inklusive  
Minderheitsbeteiligungen  
vor Einkommenssteuern zu  
bereinigten Einnahmen  
inklusive  
Minderheitsbeteiligungen  
vor Einkommenssteuern  
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		
	29. September 2018	30. September 2017	
Gewinn vor Ertragssteuern	\$ 277.513		371.554
Minderheitsbeteiligungen	(1.013)	(997)	

Bereinigung der Einnahmen  
inklusive

Minderheitsbeteiligungen vor Einkommenssteuern: Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten	19.890	13.853	
Bilanzierung nach Erwerbsmethode, einschließlich Bewertung des Vorratsvermögens	7.090	3.551	
Bereinigte Einnahmen	\$ 303.480	387.961	

inklusive  
Minderheitsbeteiligungen  
vor Einkommenssteuern  
Überleitung von  
Ertragssteueraufwand zu  
bereinigtem  
Ertragssteueraufwand  
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum		
	29. September	30. September	

	2018	2017	
Ertragssteueraufwand		\$ 49.487	100.532
Ertragssteuerauswirkung der Ausgleichsposten		7.701	6.545
Bereinigter	\$ 57.188	107.077	
Ertragssteueraufwand Bereinigter	18,8 %	27,6 %	
Ertragssteuersatz			

Das Unternehmen ergänzt seinen kondensierten konsolidierten Finanzbericht, der gemäß US GAAP erstellt und präsentiert wurde, durch bestimmte, nicht nach GAAP ermittelte finanzielle Kennzahlen. Wie durch die Bestimmungen der US-Börsenaufsicht vorgeschrieben, zeigen die vorstehenden Tabellen eine Überleitung dieser nicht nach GAAP ermittelten finanziellen Kennzahlen des Unternehmens zu den am ehesten direkt vergleichbaren US GAAP-Kennzahlen. Jede der vorstehenden nicht nach GAAP ermittelten finanziellen Kennzahlen sollte im Kontext der vergleichbaren US GAAP-Kennzahl betrachtet werden und lässt sich möglicherweise nicht mit ähnlich bezeichneten Kennzahlen anderer Unternehmen vergleichen. Das Unternehmen ist der Auffassung, dass diese auf die entsprechende US GAAP-Kennzahl übergeleiteten, nicht nach GAAP ermittelten finanziellen Kennzahlen seinen Anlegern folgende Einblicke liefern: Nicht nach GAAP ermittelte Umsatzkennzahlen lassen Rückschlüsse auf Wachstumstrends zu und ermöglichen den Umsatzvergleich gegenüber vergangenen und zukünftigen Berichtszeiträumen; nicht nach GAAP ermittelte Profitabilitätskennzahlen lassen Rückschlüsse auf die langfristigen Profitabilitätstrends der Geschäftstätigkeit des Unternehmens zu und ermöglichen den Vergleich des Gewinns gegenüber

vergangenen und zukünftigen Berichtszeiträumen. Das Unternehmen schließt bestimmte Posten von seinen nicht nach GAAP ermittelten Umsatzkennzahlen aus, da diese Posten zwischen Berichtszeiträumen dramatisch fluktuieren und dadurch zugrundeliegende Geschäftstrends verschleiern können.

Unter anderem werden die folgenden Posten aus den nicht nach GAAP ermittelten Umsatzkennzahlen des Unternehmens ausgeschlossen: Transaktionen in Fremdwährung sowie Überleitung und Auswirkungen von Akquisitionen.

Das Unternehmen schließt bestimmte Posten aus seinen nicht nach GAAP ermittelten Profitabilitätskennzahlen aus, da diese Posten möglicherweise nicht die zugrundeliegende operative Performance des Unternehmens widerspiegeln oder damit in Zusammenhang stehen.

Unter anderem werden die folgenden Posten aus den nicht nach GAAP ermittelten Profitabilitätskennzahlen des Unternehmens ausgeschlossen: Restrukturierungs-, Akquisitions-, Integrations- und sonstige Kosten, Bilanzierung nach Erwerbsmethode, einschließlich Bewertung des Vorratsvermögens, Auflösung eines Vermögenswertes für Entschädigungsleistungen sowie Aufhebung unsicherer Steuerpositionen.

Kontakt:

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

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100008240/100821476> abgerufen werden.