

11.02.2019 – 04:40 Uhr

Mohawk Industries berichtet Ergebnisse des vierten Quartals

Georgia (ots/PRNewswire) -

Mohawk Industries Inc. (NYSE: MHK) hat heute für das vierte Quartal 2018 einen Reingewinn von 229 Millionen USD und einen verwässerten Gewinn pro Aktie (EPS) von 3,05 USD bekannt gegeben. Der bereinigte Reingewinn betrug 188 Millionen USD, bei einem EPS von 2,53 USD, ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen, eine Senkung von 26 % im Vergleich zum Vorjahr. Der Nettoumsatz des vierten Quartals 2018 betrug 2,45 Milliarden USD, eine Steigerung um 3 % im Quartal bzw. um 5 % bei konstanten Wechselkursen. Im vierten Quartal 2017 betrug der Nettoumsatz 2,37 Milliarden USD, der Reingewinn betrug 240 Millionen USD, bei einem EPS von 3,21 USD; der bereinigte Reingewinn betrug 256 Millionen USD, bei einem EPS von 3,42 USD, ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen.

In den 12 Monaten mit Ende zum 31. Dezember 2018 betrugen der Reingewinn 862 Millionen USD und der EPS 11,47 USD. Der Reingewinn ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen betrug 922 Millionen USD, der bereinigte EPS 12,33 USD, eine Senkung im Vergleich zum bereinigten 12-Monats-EPS 2017 von 9 %. Im Zeitraum von 12 Monaten 2018 betrug der Nettoumsatz 10,0 Milliarden USD, eine Steigerung um 5 % gegenüber dem berichteten Vorjahr bzw. um 4 % bei konstanten Wechselkursen. Im Zeitraum von 12 Monaten zum 31. Dezember 2017 betrug der Nettoumsatz 9,5 Milliarden USD, lag der Reingewinn bei 972 Millionen USD und der EPS bei 12,98 USD. Der Reingewinn ohne Restrukturierungs- und Akquisitionsaufwendungen und sonstige Belastungen betrug 1,0 Milliarde USD, der EPS 13,61 USD.

In seinen Kommentaren zur Leistung von Mohawk Industries im vierten Quartal erklärte Vorsitzender und CEO Jeffrey S. Lorberbaum: "Dieser Zeitraum wurde durch signifikante Inflation, Verlangsamung der Märkte und den Einfluss von LVT auf den Absatz anderer Produkte beeinflusst. Wir haben zwar bei vielen Produkten Preiserhöhungen vorgenommen, aber unsere Bereiche haben bei Preisen und Mischung mehr Druck erlebt. In den meisten unserer Kategorien war Inflation in diesem Quartal ein nachteiliger Faktor, da sich höhere Materialkosten in den Ergebnissen niederschlugen. Wir haben unsere Produktion in der Herstellung in diesem Zeitraum gesenkt, um uns der Marktnachfrage anzupassen. Unsere Anlaufkosten waren im Quartal höher als prognostiziert und die LVT-Produktion verbesserte sich nicht so schnell, wie angenommen. Unsere neuen Fabrikationseinrichtungen für Arbeitsplatten und Vinylplatten haben neben dem Ausbau der Keramikfliesen in Polen die Produktion aufgenommen.

Nach fünf aufeinanderfolgenden Jahren der Rekorderträge erwies 2018 sich als schwieriger als angenommen. Die Inflation stieg dramatisch, Luxus-Vinylfliesen hatten einen Einfluss auf andere Bodenbelagsprodukte in den USA, und die meisten unserer Märkte zeigten eine Verlangsamung. In diesem Umfeld haben wir selektive Investitionen von ca. 1,5 Milliarden US-Dollar vorgenommen, um unsere langfristige Performance zu verbessern. Dies geschah primär in neuen Produktkategorien und Regionen mit Neuprojekten und Erwerbungen, Initiativen für Kosteneinsparungen und dem Rückkauf von Aktien. Wir bewältigen die derzeitigen Bedingungen und verbessern derweil den langfristigen Wert unseres Geschäfts. Um dies umzusetzen, haben wir 2018 führende Firmen für Bodenbeläge in Australien, Neuseeland und Brasilien erworben. In Europa haben wir zwei Vertreter von Bodenbelägen und ein auf Mezzanin spezialisiertes Unternehmen erworben. Wir haben in die europäischen Märkte für Porzellanfliesen und Teppichfliesen expandiert, den Bereich höherwertiger Keramik in Osteuropa ausgebaut, sowie die Produktion von Vinylplatten in Russland und von Quarz-Arbeitsplatten in den USA eingeleitet. Ein Großteil des Nutzens dieser Kapitalinvestitionen wird 2020 und danach durch höhere Volumina, Mischung und Produktivität umgesetzt. Wir haben in diesem Zeitraum Aktien von Mohawk im Wert von ca. 274 Millionen US-Dollar zurückgekauft. Dies reduziert die Zahl unserer Aktien um 2,3 Millionen, was 3 % unserer ausgegebenen Aktien entspricht.

In diesem Quartal stieg der berichtete Umsatz unseres Segments Global Ceramic wie berichtet um 4,5 % und bei konstanten Wechselkursen um 7 %. Das Betriebsergebnis des Segments betrug wie berichtet ca. 9 % bzw. 10 % ohne sonstige Belastungen. Dies ist im Jahresvergleich eine Abnahme, die durch Inflation, Druck auf Preise und Mischung und geringere Produktion zustande kam, welche zum Teil durch gesteigerte Produktivität aufgefangen wurde. In Nordamerika verzeichnete unser Geschäftsbereich Keramik eine Steigerung im Vergleich zum Vorzeitraum, hatte aber aufgrund von Druck durch Importe und Ausgaben für den Transport weiterhin Probleme. Wir haben zwecks Verbesserung unserer Margen die Preise unserer Produkte gesteigert, um die Inflation und höhere Frachtkosten zu kompensieren. Unsere neue Fabrik für Quartz-Arbeitsplatten stellt im Zuge des Hochfahrens der Produktion und der Optimierung der Verfahren und Formeln grundlegende Produkte her. In ganz Nordamerika senken wir die Kosten durch zahlreiche Maßnahmen, darunter Konsolidierung regionaler Servicezentren und Reduzierung der Zahl der Mitarbeiter.

In Mexiko funktionieren unsere neuen Fertigungsstraßen in Salamanca gut und wir konzentrieren uns auf die Verbesserung der Mischung und Margen. Wir haben in Mexiko Preiserhöhungen angekündigt, um Inflation und Frachtkosten aufzufangen. Im November haben wir den Erwerb von Eliane in Brasilien abgeschlossen. Eliane ist in der Branche führend und besitzt in einem der größten Keramikmärkte der Welt die beste Marke und eine Premium-Position. Wir haben die erste Phase neuer Ausrüstungen geordert, um den Betrieb und die Margen von Eliane zu verbessern. Wir folgen der Strategie, mit der wir die Rentabilität von Marazzi dramatisch gesteigert haben. In Europa haben sich die Bedingungen im Zeitraum ungünstig entwickelt. Die italienische

Volkswirtschaft hat sich aufgrund politischer Unsicherheiten am meisten verschlechtert. Unter diesen Bedingungen verzeichneten wir bei den Margen mehr Druck, da die Konkurrenz schärfer wurde. Wir haben im vierten Quartal die Produktionsraten gesenkt und setzen dies im ersten Quartal fort. Mit unserer Expansion im Bereich europäischer Keramik steigern wie die Spezialisierung unserer Fabriken in Italien, Spanien, Polen und Bulgarien, um unsere Wettbewerbsvorteile auszubauen. In Russland haben sich unsere Absätze und die Rentabilität wesentlich gesteigert, obwohl der schwächere Rubel die umgerechneten Ergebnisse signifikant reduzierte. Um Wachstum in Russland zu ermöglichen, haben wir 2018 zwei neue Fertigungsstraßen installiert und werden 2019 mit der Produktion von Premium-Sanitärkeramik beginnen.

Im Quartal sind die Absätze unseres Segments Flooring North America um 3 % gesunken. Das Betriebsergebnis des Segments betrug wie berichtet 8 % und auf bereinigter Basis 9 %. Inflation, geringere Volumina und Produktivität als erwartet sowie höhere Anlaufkosten hatten hier Einfluss. Im November gaben wir die Berufung von Paul de Cock als Präsident des Segments Flooring North America bekannt, um unsere Resultate zu verbessern. Er hat die Management-Struktur verändert, um bei allen Bodenbelagsprodukten Marketing, Betrieb und Innovation zu verbessern. Unsere Absätze haben sich im Verlauf des Zeitraums verlangsamt. Grund waren geringere Absätze im Wohnbereich und Reduzierung der Lagerbestände bei Kunden mancher Kanäle. Im Zeitraum haben wir weitere Preiserhöhungen eingeleitet, um gestiegene Material- und Frachtkosten aufzufangen. Teppichboden wurde durch Alternativen bei Hartbelägen und hohe Materialkosten beeinflusst. In unseren SmartStrand-Premiumkollektionen haben wir die neue ColorMax-Technologie vorgestellt und unser patentiertes, vereinheitlichtes Air.O-Softbelags-Angebot ausgebaut. Wir haben die Kategorie Premiumlaminat durch Investitionen neu belebt, die Designs erzielten, welche Echtholz mit nie da gewesener Haltbarkeit und Wasserfestigkeit übertreffen. Der LVT-Absatz wuchs im Zeitraum mit Umsetzung unserer Strategie für Einkauf und Herstellung wesentlich. Wir bieten eine Premium-Kollektion bei Pergo-LVT an, das vor der Einführung bei den Verbrauchern als Marke bekannter war als jedes andere LVT-Produkt auf dem Markt. Der Ausstoß unserer neuen LVT-Produktion ist im Vergleich zum vorigen Zeitraum um ca. 20 % gestiegen, wiewohl wir noch mehr erwartet hatten. Wir sind überzeugt, dass unsere Investition in diese Technik uns langfristig Wettbewerbsvorteile verschafft, wenn sie auf dem erwarteten Niveau stattfindet.

Im Quartal ist der Umsatz des Segments Flooring Rest of the World wie berichtet um 12 % gewachsen bzw. um 16 % bei konstanten Wechselkursen. Das Betriebsergebnis des Segments betrug wie berichtet 12 % und auf bereinigter Basis 13 %. Gründe waren Volumenwachstum und Produktivität, welche durch die Auswirkungen von Preis und Mischung, Anlaufkosten und FX geschwächt wurden. Im Verlauf des Zeitraums verzeichneten wir in Europa und Australien eine Schwächung der Marktbedingungen. Die LVT-Absätze setzten ihr starkes Wachstum fort. Wir waren mit unseren Premium-Kollektionen deutlich besser als der Laminatmarkt. Wir haben Preiserhöhungen bei Laminat eingeleitet, um steigende Kosten und Wechselkurse aufzufangen. Unsere Investitionen zum Ausbau der Laminatproduktion in Europa und Russland haben unseren Marktanteil durch individuelle Designs und Wasserfestigkeit gesteigert. Unser LVT-Absatz wächst weiterhin mit der Steigerung der Produktionsraten dramatisch. Einige unserer Neuvorstellungen bei LVT wurden auf einen späteren Zeitpunkt des Zeitraums verlegt, da wir technische Probleme überwinden mussten, welche unsere Kosten im vierten Quartal steigerten. Wir haben im letzten Quartal bei LVT Produktionsverbesserungen um ca. 15 % verzeichnet, da unsere Verfahren verfeinert wurden. Wir erwarten für das laufende Jahr weitere Verbesserungen. In Europa gewinnen wir bei Vinylplatten Anteile und unsere neue Fabrik für Vinylplatten in Russland hat die Produktion aufgenommen. Unsere Fabrik für Vinylplatten in Russland arbeitet wie geplant und produziert Waren, welche Verpflichtungen gegenüber großen Kunden bedienen. Unsere Fabrik für Teppichfliesen in Europa macht im Zuge der Erweiterung von Produktangebot und Kundenstamm weiterhin Fortschritte.

Wir haben Godfrey Hirst in die Struktur von Mohawk integriert. Derzeit wird der australische Wohnungsmarkt schwächer und wir passen uns den Veränderungen der Bedingungen an. Wir investieren in neue Aktiva, um den Bereich gewerblicher Teppiche von Godfrey Hirst auszubauen und nutzen die Kapazitäten von Mohawk für die Verbesserung der Strategien bei Produkten und Materialien. Volumen und Rentabilität unseres Bereiches Isolierungen verbessern sich signifikant. Unsere Polyurethanisolierung übernimmt Marktanteile anderer Produkte, wie dies bereits vor der Steigerung der Preise durch Engpässe bei Materialien der Fall war. Unsere Absätze und Margen des Jahres bei Dielen waren die höchsten in einem Jahrzehnt. Unsere Investitionen im Bereich Dielen haben Angebot und Produktivität verbessert. Wir bauen den Bereich Mezzanin-Bodenbeläge, den wir im letzten Jahr erworben haben, aus und nutzen dazu vorhandene Kapazitäten bei Produktion und Vertrieb.

Zu Beginn dieses Jahres 2019 könnten sich zahlreiche makroökonomische Bedingungen weltweit auf unsere Ergebnisse auswirken. Die Volkswirtschaften unserer meisten Märkte verlangsamten sich, Schwankungen des Ölpreises erschweren Kostenprognosen und die Wohnungsmärkte vieler Regionen sind unter Druck. Zwar blicken wir aufgrund dieser Probleme verhalten in die Zukunft, aber wir erwarten im Verlauf des Jahres eine Verbesserung unserer Ergebnisse. Da wir in vielen unserer Märkte schwächere Bedingungen feststellen, reduzieren wir im ersten Quartal die Produktionsquoten. Bevor wir aus kürzlichen Änderungen Nutzen ziehen können, werden Materialien mit höheren Preisen verarbeitet. Der US-Dollar ist im Vergleich zum Vorjahr stärker und wird auf den Zeitraum deutliche negative Auswirkung haben. Wir stellen weiterhin innovative neue Kollektionen vor, erhöhen die Preise und verbessern Herstellungsverfahren. Unter Anbetracht all dessen lautet unsere EPS-Richtschnur für das erste Quartal 2019 2,02 bis 2,12 US-Dollar, ohne einmalige Belastungen.

Unsere wichtigen Expansionen bei Produkten und Regionen sind in verschiedenen Phasen der Umsetzung. Diese Investitionen werden im weiteren Verlauf des Jahres unsere Absätze und Margen steigern, Preiserhöhungen werden die Resultate verbessern, Anlaufkosten werden sinken und das Produktionsniveau wird sich erhöhen. Ab 2020 wird sich mit der Steigerung von Volumen und Effizienz das Potenzial dieser Projekte umsetzen. Das Unternehmen ist heute stärker, mit umfänglichen Ressourcen, einem größeren Produktportfolio und vielfältiger geographischer Präsenz. Wir verzeichnen eine gute Bilanz, große Liquidität und den geringsten Schuldenstand der Geschichte. Kurzfristig unternehmen wir die angemessenen Schritte, Unsicherheiten der Märkte entgegenzutreten und sind überzeugt, dass unsere Investitionen und Erwerbungen unsere langfristigen Geschäfte signifikant verbessern werden."

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, Eliane, Feltex, Godfrey Hirst, IVC, Karastan, 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.

Die Telefonkonferenz findet am Freitag, dem 8. Februar 2019, 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: 8594256. Eine Aufzeichnung ist bis zum 8. März 2019 durch Einwahl unter +1-855-859-2056 (USA/Kanada) oder +1-404-537-3406 (international/örtlich) und Eingabe der Konferenz-ID 8594256 verfügbar.

MOHAWK INDUSTRIES INC. UND TOCHTERGESELLSCHAFTEN

(ungeprüft)

Konsolidierte, zusammengefasste Bilanzdaten (Beträge in Tausend, ausgenommen Angaben je Aktie)	Drei Monate zum 31. 2018	Zwölf Monate zum 31. 2017	31. 2018	31. 2017
Nettoumsatz	2.448.618	2.369.097	9.983.634	9.491.290
\$				
Umsatzaufwand	1.802.228	1.615.473	7.145.564	6.494.876
Bruttogewinn	646.390	753.624	2.838.070	2.996.414
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	433.014	410.158	1.742.744	1.642.241
Betriebsergebnis	213.376	343.466	1.095.326	1.354.173
Zinsaufwand	14.411	7.257	38.827	31.111
Sonstiger Aufwand, netto	504	3.750	7.298	5.205
Gewinn vor Ertragssteuern	198.461	332.459	1.049.201	1.317.857
Ertragssteueraufwand	(31.582)	91.593	184.346	343.165
Reingewinn einschließlich Minderheitsbeteiligungen	230.043	240.866	864.855	974.692
Auf	704	488	3.151	3.054
Minderheitsbeteiligungen entfallender Nettogewinn				
Auf Mohawk Industries Inc.	229.339	\$ 240.378	861.704	971.638
entfallender Reingewinn				
Auf Mohawk Industries Inc.				
entfallender Gewinn je Aktie (unverwässert)				
Auf Mohawk Industries Inc.	3,07	\$ 3,23	11,53	13,07
entfallender Gewinn je Aktie (unverwässert)				
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - unverwässert	73.856	74.414	74.413	74.357
Auf Mohawk Industries Inc.				
entfallender verwässerter Gewinn je Aktie				

Auf Mohawk Industries Inc.	3,05 \$	3,21	11,47	12,98
entfallender verwässerter Gewinn je Aktie				
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - verwässert	74.183	74.915	74.773	74.839
Sonstige Finanzdaten (Beträge in Tausend)				
Wertminderungen und Abschreibungen	139.092 \$	118.372	521.765	446.672
Investitionsaufwand	151.161 \$	251.368	794.110	905.998
Konsolidierte, zusammengefasste Bilanzdaten (Beträge in Tausend)				
	31.	31.		
	Dezember	Dezember		
	2018	2017		
AKTIVA				
Umlaufvermögen:				
Barmittel und Barmitteläquivalente	119.050 \$	84.884		
Forderungen, netto	1.606.159	1.558.159		
Lagerbestände	2.287.615	1.948.663		
Rechnungsabgrenzungsposten und sonstiges Umlaufvermögen	496.472	481.261		
Summe Umlaufvermögen	4.509.296	4.072.967		
Sachanlagen, netto	4.699.902	4.270.790		
Firmenwert	2.520.966	2.471.459		
Immaterielle Vermögenswerte, netto	961.810	891.767		
Latente Ertragssteuern und sonstige langfristige Vermögenswerte	407.149	387.870		
Summe Aktiva	13.099.123	12.094.853		
	\$			
PASSIVA UND EIGENKAPITAL				
Kurzfristige Verbindlichkeiten:				
Kurzfristiger Anteil langfristiger Verbindlichkeiten und Commercial Paper	1.742.373	1.203.683		
Verbindlichkeiten und passive Rechnungsabgrenzung	1.523.866	1.451.672		
Summe kurzfristige Verbindlichkeiten	3.266.239	2.655.355		
Langfristige Verbindlichkeiten abzüglich kurzfristiger Anteil	1.515.601	1.559.895		
Latente Ertragssteuern und sonstige langfristige Verbindlichkeiten	877.224	783.131		
Summe Passiva	5.659.064	4.998.381		
Kündbare Minderheitsanteile	-	29.463		
Summe Eigenkapital	7.440.059	7.067.009		
Summe Passiva und Eigenkapital	13.099.123	12.094.853		
	\$			
Segmentdaten	Drei	Sechs		
	Monate	Monate		
	zum	zum		
(Beträge in Tausend)	31.	31.	31.	31.
	Dezember	Dezember	Dezember	Dezember

	2018	2017	2018	2017
Nettoumsatz:				
Global Ceramic	861.238	\$ 824.062	3.552.856	3.405.100
Flooring NA	973.680	999.290	4.029.148	4.010.858
Flooring ROW	613.700	545.865	2.401.630	2.075.452
Interner Segmentumsatz	-	(120)	-	(120)
Konsolidierter Nettoumsatz	2.448.618	2.369.097	9.983.634	9.491.290

\$

Betriebsergebnis

(Aufwand):

Global Ceramic	76.005	\$ 113.440	442.898	525.401
Flooring NA	79.158	157.219	347.937	540.337
Flooring ROW	72.467	83.865	345.801	329.054
Eliminierungen - Konzern	(14.254)	(11.058)	(41.310)	(40.619)
und zwischen Segmenten				
Konsolidiertes	213.376	\$ 343.466	1.095.326	1.354.173

Betriebsergebnis

Aktiva:

Global Ceramic	5.194.030	4.838.310		
	\$			
Flooring NA	3.938.639	3.702.137		
Flooring ROW	3.666.617	3.245.424		
Eliminierungen - Konzern	299.837	308.982		
und zwischen Segmenten				
Konsolidierte Aktiva	13.099.123	12.094.853		

\$

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)

	Drei Monate zum 31. Dezember 2018	Zwölf Monate zum 31. Dezember 2017	31. 2018	31. 2017	Dezember 2017
Auf Mohawk Industries Inc. entfallender Reingewinn	229.339	\$ 240.378	861.704	971.638	
Ausgleichsposten:					
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	20.412	15.435	78.449	49.144	
Bilanzierung nach Erwerbsmethode mit Bewertung des Bestands	6.721	-	15.359	13.314	
Zinsaufwand für Erwerbungen	4.322	-	4.322	-	
Freigabe von Entschädigungsbetrag	2.857	4.459	4.606	4.459	
Einkommenssteuern - Auflösung unsicherer Steuerposition	(2.857)	(4.459)	(4.606)	(4.459)	
Ertragssteuerreform, netto	-	810	-	810	
Ertragssteuern (1)	(73.282)	(624)	(37.817)	(16.260)	
Auf Mohawk Industries Inc. entfallender bereinigter Reingewinn	187.512	\$ 255.999	922.017	1.018.646	

Auf Mohawk Industries Inc. entfallender bereinigter, verwässerter Gewinn je Aktie	2,53 \$	3,42	12,33	13,61
Gewichtete, durchschnittlich im Umlauf befindliche Stammaktien - verwässert	74.183	74.915	74.773	74.839
(1) Mit Gewinn von 13.590 USD für das Gesamtjahr 2018 zum Abschluss der vorläufigen Transition Tax 2017.				
Abgleich der Gesamtschuld zur Nettoschuld (Beträge in Tausend)				

31.
Dezember
2018

Kurzfristiger Anteil langfristiger Verbindlichkeiten und Commercial Paper	1.742.373
Langfristige Verbindlichkeiten abzüglich kurzfristiger Anteil	1.515.601
Abzüglich: Barmittel und Barmitteläquivalente	119.050
Nettoverschuldung	3.138.924
	\$

Abgleich des Betriebsergebnisses zum bereinigten EBITDA (Beträge in Tausend)

Letzte 12
Monate

Drei
Monate
zum

31. März
2018

30. Juni
2018

29.
September
2018

31.
Dezember
2018

31.
Dezember
2018

Betriebsergebnis	268.399	326.307	287.244	213.376	1.095.326
Sonstiger (Aufwand)	(3.998)	(2.090)	(706)	(504)	(7.298)
Ertrag					
Auf (475)	(959)	(1.013)	(704)	(3.151)	
Minderheitsbeteiligungen entfallender Nettogewinn/-verlust					
Wertminderungen und Abschreibungen	122.654	127.048	132.972	139.092	521.765
EBITDA	386.580	450.306	418.497	351.260	1.606.642
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	22.104	16.042	19.890	20.412	78.449
Bilanzierung nach Erwerbsmethode mit Bewertung des Bestands	1.354	194	7.090	6.721	15.359
Freigabe von Entschädigungsbetrag	1.749	-	-	2.857	4.606
Bereinigter EBITDA	411.787	466.542	445.477	381.250	1.705.056
Nettoverschuldung gegenüber bereinigtem EBITDA				1,8	
Abgleich des Nettoumsatzes zum Nettoumsatz bei konstanten Wechselkursen					

ohne Akquisevolumen
(Beträge in Tausend)

		Drei Monate zum 31. Dezember 2018	Zwölf Monate zum 31. Dezember 2017	31. Dezember 2018	31. Dezember 2017	Dezember
Nettoumsatz		2.448.618	2.369.097	9.983.634	9.491.290	
	\$					
Abgleich des Nettoumsatzes bei konstanten Wechselkursen	38.485	-	(85.273)	-		
Nettoumsatz bei konstanten Wechselkursen		2.487.103	2.369.097	9.898.361	9.491.290	
Abzüglich Einfluss des Akquisevolumens		(106.906)	-	(228.585)	-	
Nettoumsatz bei konstanten Wechselkursen \$ ohne Akquisevolumen	2.380.197	2.369.097	9.669.776	9.491.290		
Abgleich des Nettoumsatzes der Segmente zum Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen ohne Akquisevolumen (Beträge in Tausend)						

		Drei Monate zum 31. Dezember 2018	Zwölf Monate zum 31. Dezember 2017
Global Ceramic		861.238 \$	824.062
Nettoumsatz		861.238 \$	824.062
Abgleich des Nettoumsatzes der Segmente bei konstanten Wechselkursen	17.359	-	
Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen		878.597	824.062
Abzüglich Einfluss des Akquisevolumens		(35.064)	-
Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen ohne Akquisevolumen	843.533 \$	824.062	
Abgleich des Nettoumsatzes der Segmente zum Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen ohne Akquisevolumen (Beträge in Tausend)			

		Drei Monate zum 31. Dezember 2018	Zwölf Monate zum 31. Dezember 2017
Flooring ROW		613.700 \$	545.865
Nettoumsatz		613.700 \$	545.865
Abgleich des Nettoumsatzes der Segmente bei konstanten Wechselkursen	21.126	-	
Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen		634.826	545.865

Abzüglich Einfluss des Akquisevolumens	(71.842)	-
Nettoumsatz der Segmente bei konstanten Wechselkursen ohne Akquisevolumen	562.984 \$	545.865
Abgleich von Bruttogewinn und bereinigtem Bruttogewinn (Beträge in Tausend)		
	Drei Monate zum 31. Dezember 2018	31. Dezember 2017
Bruttogewinn	646.390 \$	753.624
Bereinigungen des Bruttogewinns:		
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	10.345	11.339
Bilanzierung nach Erwerbsmethode mit Bewertung des Bestands	6.721	-
Bereinigter Bruttogewinn	663.456 \$	764.963
Abgleich der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten mit den bereinigten Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten (Beträge in Tausend)		
	Drei Monate zum 31. Dezember 2018	31. Dezember 2017
Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	433.014 \$	410.158
Abgleich der Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten:		
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	(10.268)	(3.892)
Bereinigte Vertriebs-, Verwaltungs- und Gemeinkosten	422.746 \$	406.266
Abgleich des Betriebsergebnisses mit dem bereinigten Betriebsergebnis (Beträge in Tausend)		
	Drei Monate zum 31. Dezember 2018	31. Dezember 2017
Betriebsergebnis	213.376 \$	343.466
Bereinigung des Betriebsergebnisses:		
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	20.613	15.231
Bilanzierung nach	6.721	-

Erwerbsmethode mit Bewertung des Bestands Bereinigtes	240.710 \$	358.697
Betriebsergebnis Abgleich des Betriebsergebnisses der Segmente mit dem bereinigten Betriebsergebnis der Segmente (Beträge in Tausend)		
	Drei Monate zum	
Global Ceramic	31. Dezember 2018	31. Dezember 2017
Betriebsergebnis Bereinigung des Betriebsergebnisses der Segmente:	76.005 \$	113.440
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	4.162	1.834
Bilanzierung nach	6.721	-
Erwerbsmethode mit Bewertung des Bestands Bereinigtes	86.888 \$	115.274
Betriebsergebnis der Segmente Abgleich des Betriebsergebnisses der Segmente mit dem bereinigten Betriebsergebnis der Segmente (Beträge in Tausend)		
	Drei Monate zum	
Flooring NA	31. Dezember 2018	31. Dezember 2017
Betriebsergebnis Bereinigung des Betriebsergebnisses der Segmente:	79.158 \$	157.219
Restrukturierungs-, Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten	7.159	9.776
Bereinigtes	86.317 \$	166.995
Betriebsergebnis der Segmente Abgleich des Betriebsergebnisses der Segmente mit dem bereinigten Betriebsergebnis der Segmente (Beträge in Tausend)		
	Drei Monate zum	
Flooring ROW	31. Dezember 2018	31. Dezember 2017
Betriebsergebnis Bereinigung des	72.467 \$	83.865

Betriebsergebnisses der Segmente:			
Restrukturierungs-,	5.949	2.266	
Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten			
Bereinigtes	78.416 \$	86.131	
Betriebsergebnis der Segmente			
Abgleich des Betriebsverlusts der Segmente mit dem bereinigten Betriebsverlust der Segmente (Beträge in Tausend)			
	Drei Monate zum		
Eliminierungen - Konzern und zwischen Segmenten	31. Dezember 2018	31. Dezember 2017	Dezember
Betriebsverlust	\$ (14.254)	(11.058)	
Bereinigung des Betriebsverlustes der Segmente:			
Restrukturierungs-,	3.343	1.355	
Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten			
Bereinigter	\$	(9.703)	
Betriebsverlust der Segmente	(10.911)		
Abgleich der Erträge vor Einkommenssteuern, einschließlich Minderheitsbeteiligungen, mit bereinigten Erträgen vor Einkommenssteuern, einschließlich Minderheitsbeteiligungen (Beträge in Tausend)			
	Drei Monate zum		
	31. Dezember 2018	31. Dezember 2017	
Gewinn vor Ertragssteuern		198.461 \$	332.459
Minderheitsbeteiligungen		(704)	(488)
Bereinigung der Erträge vor Einkommenssteuern, einschließlich Minderheitsbeteiligungen:			
Restrukturierungs-,	20.412	15.435	
Akquise-, Integrations- und sonstige Kosten			
Bilanzierung nach	6.721	-	
Erwerbsmethode mit Bewertung des Bestands			
Zinsaufwand für Erwerbungen		4.322	-
Freigabe von	2.857	4.459	
Entschädigungsbetrag			
Bereinigte Erträge vor Einkommenssteuern, einschließlich Minderheitsbeteiligungen: Abgleich von	232.069 \$	351.865	

Ertragssteueraufwand mit
bereinigtem
Ertragssteueraufwand
(Beträge in Tausend)

	Drei Monate zum 31. Dezember 2018		31. Dezember 2017	
Ertragssteueraufwand		\$		91.593
		(31.582)		
Einkommenssteuern -	2.857		4.459	
Auflösung unsicherer Steuerposition				
Ertragssteuerreform		-	(810)	
Ertragssteuerauswirkung der Bereinigungs faktoren		73.282	624	
Bereinigter	44.557	\$	95.866	
Ertragssteueraufwand Bereinigter		19,2%	27,2%	

Ertragssteuersatz
Das Unternehmen ergänzt
seine zusammengefasste,
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 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, Acquisitions Purchase Accounting mit 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/100008240/100824734> abgerufen werden.