

赢创 70%的销售产品完成生命周期分析

2016 年 8 月 11 日

- 旨在将生命周期分析扩大至三大化工业务板块 80%的对外销售产品
- 公司拥有多年的分析经验

施嘉

企业传播部

电话: +86 21 6119-1200

传真: +86 21 6119-1116

scarlett.shi@evonik.com

埃森——赢创工业集团对三大化工业务板块约 70%的对外销售产品完成了生命周期分析，该分析是对集团业务进行可持续性分析的一部分。集团的目标是将分析范围扩大至 80%的销售产品。赢创董事会成员 **Thomas Wessel** 负责集团的可持续发展，他说道：“生命周期分析把客户对产品日益增长的可持续性需求考虑进来，该分析是赢创运营和制定决策的基础。”生命周期分析使产品和工艺流程对环境的影响更加透明化，该分析使公司能把握更多的机遇，识别潜在的风险，从而提高决策的可持续性。

自 2009 年以来，由科学家和工程师们组成的跨学科生命周期管理团队完成了 100 余例对产品、工艺流程乃至整个基地的生命周期分析，例如用于动物营养的氨基酸，以及基于 **DEGAROUTE®** 反应型树脂的道路标线。此外，根据生命周期管理专家的经验，以及诸如世界可持续发展工商理事会（WBCSD）等国际可持续发展机构的支持，该分析方法被不断完善。

多样化方法

赢创的生命周期分析方法多种多样，包括基于国际标准(ISO 14040ff)的生命周期评估。生命周期评估涵盖了产品从取得原材料直至废弃整个过程（即从摇篮到坟墓的过程）对环境的影响。该分析还应用于计算产品整个生命周期的碳足迹。此外，可对比参考同类产品和生产基地在生命周期评估中得出的结论，例如，对不同生产基地的同一个产品进行能源结构的调整。

研发中的可持续性分析

早在 2012 年，赢创的战略创新部门 **Creavis** 携手生命周期管理团队和乌珀塔尔气候、环境和能源研究所共同开发出“创意到人、地球、盈利”（I2P3）的创新管理流程。不仅关注经济因素，该创新管理流程兼顾了新产品和工艺的在生态和社会方面的可持续性。

公司信息

赢创是一家来自德国的创新型工业集团，我们的核心业务——特种化工在全球处于领先地位。提升业务盈利、保持企业价值的持续增长是赢创的核心战略。我们将业务与全球大趋势相结合，即健康、营养、资源效率、全球化。赢创的发展得益于其创新实力和一体化技术平

赢创工业集团

Rellinghauser Strasse 1-11

德国 埃森 45128

电话 +49 201 177-01

传真 +49 201 177-3475

www.evonik.com

监事会主席

Dr. Werner Müller

董事会成员

董事会主席: Dr. Klaus Engel

Dr. Ralph Sven Kaufmann

Christian Kullmann

Thomas Wessel

Ute Wolf

注册地点: 埃森

注册法院: 埃森地方法院

商业登记: B 19474

增值税号: DE 811160003

台。赢创的业务遍及全球 100 多个国家。2015 财年，赢创的 33,500 多名员工创造了约 135 亿欧元的销售额，营业利润（税息折旧及摊销前利润）达 24.7 亿欧元。

赢创工业集团自上世纪七十年代末期开始在大中华区（包括中国大陆、香港和台湾）生产特种化工产品，并早在此之前就在这一地区有了广泛的业务活动。赢创视大中华区为推动全球经济发展的驱动力之一，并为实现业务在大中华区持续增长而不断努力。赢创大中华区现约有 3,000 名员工，2015 年总销售额超过 13 亿欧元。

免责声明

截至目前，在本新闻稿中提及或任何关系到未来的前瞻性声明中所做出的预测或期望，可能会包含某些已知或未知的风险及不确定因素。随着公司经营环境的改变，实际发展结果可能会与预期不尽相同。赢创工业集团及其集团公司不会为此新闻稿中所作的任何预测、期望或声明承担更新的义务。