

## 赢创发布 2016 年第二季度及上半年主要财务数据： 第二季度业绩表现良好，确认 2016 财年预期

2016 年 8 月 8 日

- 上半年销量提升
- 调整后税息折旧及摊销前利润（EBITDA）达到 18.1% 的高水平
- 调整后净收入约 5 亿欧元
- 确认对全年预期：调整后税息折旧及摊销前利润（EBITDA）有望达到 20 亿至 22 亿欧元区间的较高位

### 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——2016 年上半年，赢创产品的全球需求不断增长。“尽管商业环境充满挑战，我们仍然实现了销量的持续增长。”赢创工业集团董事长英凯师博士表示。“2016 财年，调整后税息折旧及摊销前利润（EBITDA）有望达到 20 亿至 22 亿欧元区间的较高位，我们对此充满信心。”

受益于第二季度的销量增长，赢创的产品销量在 2016 年上半年实现了可观增长。尽管销量提升，但集团销售额与 2015 年同期相比下降了 8% 至 63.63 亿欧元，这主要是因为原材料成本降低，销售价格也随之下调。调整后 EBITDA 低于去年同期，达到 11.5 亿欧元。2016 年上半年，调整后 EBITDA 利润率达到 18.1% 的高水平。

上半年，调整后息税前利润（EBIT）下降 18%，达 7.95 亿欧元。调整后净收入下降 20% 至 5.01 亿欧元。与去年的高收益相比，2016 年净收入下降 40% 至 4.05 亿欧元，其中包含出售 Vivawest 股份的收益。

2016 年上半年，集团在财产、工厂和设备方面的资本支出为 3.71 亿欧元，较去年同期下降了 2%。尽管运营收入有所下降，赢创的自由现金流高于 2015 年上半年的 1.66 亿欧元，达 2.08 亿欧元，主要原因是净营运资金的大幅降低。

### 业务板块业绩表现

营养与消费化学品业务板块的产品售价下跌，销量基本持平，因此销售额和收入均有所下降。资源效率业务板块的销量提升，销售额和收入双双实现增长。尽管产品售价下调，但得益于销量提升和原材料价格的下跌，功能材料业务板块的收入实现增长。

### 未来预期

赢创预期，2016 年全年销售额将较去年（135 亿欧元）小幅下降。尽管宏观经济环境不容乐观，但归功于集团强大的市场地位、平衡的产品组合以及专注于高增长业务，产品需求仍将维持良好水平，销量将实现可观增长。近几年新产能的投产以及销售活动的加强也对集团业绩有所帮助。集团的产品售价大幅降低，尤其是营养与消费化学品业务板块和功能材料业

### 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

增值稅号：DE 811160003

务板块，这导致集团总体销售额小幅下降。基于上半年（特别是第二季度）良好的业务表现，以及对下半年的预期，赢创确认了对**全年业绩的预期**。2016年调整后 EBITDA 有望达到 20 亿至 22 亿欧元区间的较高位，公司对此充满信心。

### 2016 财年第二季度业绩表现

2016 年第二季度，集团销售额达到 32.58 亿欧元，与 2015 年同期相比下降 7%。受到产品售价下调的影响，尽管三大业务板块销量都有所提升，但销售额均有所下降。调整后 EBITDA 与去年同期相比下降 11%，达 5.85 亿欧元。

调整后 EBITDA 利润率达到 18% 的高水平。调整后 EBIT 下降了 16%，达到 4.06 亿欧元。调整后净收入下降 20%，达到 2.46 亿欧元。整体而言，净收入达到 1.65 亿欧元，低于去年同期的 4.18 亿欧元，其中包含出售 Vivawest 股份的收益。

### 各业务板块业绩表现

2016 年第二季度，**营养与消费化学品业务板块**销售额下降 11% 至 11.11 亿欧元，这主要是由于销量增加带来的产品售价下跌。调整后 EBITDA 达到 2.64 亿欧元，基于售价原因，低于去年同期的高水平（3.81 亿欧元）。调整后 EBITDA 利润率下降至 23.8%。2016 年上半年，该业务板块的销售额下降 13%，达到 21.57 亿欧元。销量与去年同期基本持平，但产品售价的下调导致了销售额的下降。调整后 EBITDA 下降 24%，达到 5.57 亿欧元。调整后 EBITDA 利润率仍维持在 25.8% 的良好水平。

2016 年第二季度，**资源效率业务板块**的业绩表现喜人。销售额实现 4% 的增长，达到 11.56 亿欧元。这主要是得益于全球需求量的增加以及 2015 年开展的业务活动，但此增长受到了产品售价下滑的影响。由于销量增加、原材料成本降低以及正面的汇率因素，调整后 EBITDA 增长 6%，达到 2.7 亿欧元。调整后的 EBITDA 利润率增长至 23.4% 的良好水平。由于销量增加，2016 年上半年该业务板块的销售额增长 2%，达到 22.76 亿欧元，但产品售价下跌也产生了负面的作用。调整后 EBITDA 增长了 6%，达到 5.26 亿欧元。调整后 EBITDA 利润率提高至 23.1%（2015 年上半年：22.3%）。

由于原材料价格下跌导致销售价格降低，**功能材料业务板块**第二季度的销售额下降 12%，达到 8.29 亿欧元。相比之下，得益于需求量攀升，该业务板块的销量实现了可观增长。由于销量增长、原材料利用率提升以及系统的成本管理，调整后 EBITDA 增长 28%，达到 1.05 亿欧元。调整后 EBITDA 利润率为 12.7%，高于 2015 年同期的 8.7%。2016 年上半年，功能材料业务板块的销售额下跌 10% 至 16.01 亿欧元。尽管销量提

升，但油价下跌导致了产品售价下调。调整后 EBITDA 增加 10%至 1.69 亿欧元，调整后 EBITDA 利润率增长至 10.6%。

### 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。