

赢创工业集团发布 2010 年财报 业绩表现卓著，继续增长之路

2011 年 3 月 21 日

- 2010 年业绩增长强劲: 集团销售额达到 133 亿欧元, 同比增长 26%。EBITDA (息税折旧摊销前利润) 同比上升 47% 至约 24 亿欧元; EBIT (息税前利润) 则增加 89% 达到 16 亿欧元。
- 大中华区总销售额上升了约 40% 至 12.3 亿欧元
- 专注成为特种化工企业
- 董事会将迎来三位新成员, 负责化工业务
- 2011 年业绩迎来开门红

何圆圆
企业传播部
电话: +86 21 6119-1000
传真: +86 21 6119-1065
cathy.ho@evonik.com

刘硕
企业传播部
电话: +86 21 6119-1000
传真: +86 21 6119-1065
shona.liu@evonik.com

“2010 年对我们来说是硕果丰收的一年, 赢创的盈利达到了历史新高, ” 在 3 月 16 日的新闻发布会上, 赢创工业集团董事长英凯师博士说道。作为集团核心业务的化工业务收入大幅增长, 创历史记录。为了实现集团专注于特种化工的战略定位, 赢创于 2010 年底将其能源业务的多数股份出售给德国莱茵-鲁尔市政设施联盟。由此, 赢创将停止运营能源业务。此外, 赢创房地产责任有限公司和 THS 责任有限公司的合并也在进行中。“赢创的重新定位即将完成。今后, 赢创将成为全球领先的特种化工企业的同义词, ” 英凯师博士说道。集团的业务发展重点将集中于全球大趋势。

“我们希望进一步提升赢创的利润。为了完成这个目标, 今后赢创的管理将变得更加迅速、精简和灵活, 市场定位更加专注, ” 英凯师博士说道。因此, 化工业务运营与董事会间的联系将得到进一步加强, 而董事会成员也将从原来的三人增加至六人, 并于 2011 年 4 月 1 日正式生效。今后, 吴皓泽先生将在董事会负责“消费、健康与营养”部门, Haeberle 博士将负责“能源效率”部门, 而俞大海博士将负责“特种材料”部门。“因此, 赢创具备了一支强劲稳定的管理团队来面对未来的挑战, ” 英凯师博士说道。

2010 年, 赢创核心化工业务的 EBITDA (息税折旧摊销前利润) 收益率达 18.3%, 在集团业务板块内名列前茅。“未来, 我们希望化工业务继续保持强劲的增长态势, ” 英凯师博士说道。因此, 集团已开展了一系列重要战略投资项目。赢创计划投资 5 亿欧元, 在新加坡建造一座蛋氨酸工厂, 主要生产饲料添加剂, 并将于 2014 年投产。此外, 赢创将于 2014 年把位于亚洲和欧洲的沉淀法二氧化硅工厂的产能提高 25%。赢创还将新建一座异佛尔酮化学品工厂; 工厂有望落户亚洲, 并计划于 2013 年建成投产。赢创是以上三大业务在全球市场的领先供应商, 目前集团的目标是选择性地巩固相关市场地位。

集团销售额和利润较去年大幅上涨

继 2009 年下半年业绩好转之后, 由于亚洲和欧洲市场的增量迅速, 公司业绩不断攀升, 并持续到 2010 年。赢创 2010 财年销售额同比增长 26% 至 133 亿欧元。由于市场需求增长、生产能力提高, 以及更好的利润收益, EBITDA 增长 47% 达到 23.65 亿欧元。集团的 EBITDA 收益率达 17.8%, 较

2009年的15.3%有所提升。尤其是在化工业务领域，销售额增长了29%之多，达128.67亿欧元（2009年：99.78亿欧元），这主要受益于销售量和价格的双增长。对于大部分业务部门，市场需求回升到或甚至超过经济衰退前2008年上半年的水平。因此，赢创的许多工厂都在满负荷运营。

战略重心调整进程

2010年，赢创系统化地推进其战略重心的重新定位，致力于成为特种化工企业，并主要专注于其核心业务，同时剥离与战略增长规划不符或集团内增长潜力有限的业务。赢创于2010年第四季度开始剥离其炭黑业务。此外，集团还将于中期剥离色浆业务，目的是为这些业务寻找新的所有权结构，并为其开启新的发展机遇。

加强在研发方面的投资

赢创在2010年中投入了3.38亿欧元用于研发，同期增长了13%（2009年：3亿欧元）。总投资额的约60%用于开发新产品和新技术平台。2010年10月，赢创计划于2011年在台湾建立一个面向电子与照明行业的高级项目屋，并于同年4月开始运营。该项目屋主要专注于光电行业，以及关注该市场快速的创新周期。这是第一个赢创在德国以外成立的项目屋，为快速发展的亚洲地区的客户提供了又一枢纽。该项目屋主要用于战略研究，赢创预期自2015年起，其销售额将由此增加6亿欧元。

展望2011年：期待又一个硕果之年

很多经济体的高国债以及阿拉伯国家的政局动荡引发的风险意味着2011年的经济形势尚存在一些不确定因素。总的来说，赢创预期其产品需求持续上升，尤其是在经济增长地区，而不利因素可能来源于原材料成本不断上升。整体而言，赢创预期实现进一步的销售额增长，业绩（EBITDA和EBIT）与2010年最高水平持平。

大中华区业务增长迅速

在大中华区，赢创2010年的总销售额达到12.3亿欧元，比2009年增长了超过40%。“仅在四年内，赢创在大中华区的销售额增长了两倍。我们的下一个目标是于2015年在大中华地区实现20亿欧元的销售额，”大中华区总裁俞大海博士说道。

为实现这一目标，赢创将继续实施“大中华区增长之路”战略发展计划；涵盖广泛的措施，致力于推进企业在本地区的发展。“赢创正展开多个战略投资项目，

以长期保证我们在市场的业务增长和领先地位。这不仅包括本地生产设施的投资，还包括地区扩展、业务创新、新产品与应用、产品本地化、组织架构优化、市场和销售核心竞争力，以及人力资源等，”俞博士补充道。

公司信息

赢创工业集团是一家来自德国的创新型工业集团，特种化工是其核心业务。同时，我们也涉足能源和房地产等业务领域。我们的优势在于变革创新、术业专攻、自我更新和值得信赖。赢创工业集团业务遍布全球的 100 多个国家。2010 财年，该集团 34,000 多名员工创造了 133 亿欧元的销售额。EBITDA(息税折旧摊销前利润)约为 24 亿欧元。

赢创工业集团自 20 世纪 90 年代初期开始在中国生产特种化工产品，并于更早就已经与中国建立了广泛的贸易关系。今天，赢创在中国已经拥有了近 18 家公司，15 个生产基地。赢创视中国为推动全球经济发展的主力之一，并计划在 2015 年将大中华区的销售额提高至 20 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。