

## 赢创 2010 年化工业务收入有望创新纪录 截止 10 月大中华区已达 10 亿欧元销售目标

2010 年 11 月 25 日

- 集团继续强劲的业绩表现，创造化工业务收入新纪录
- 截止 2010 年 10 月，大中华区已实现 10 亿欧元的销售目标
- 计划进一步投资，谋求更高增长

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

近日，赢创工业集团公布了其2010年前九个月的财报。集团的销售额达到118.87亿欧元，同比增长24%。EBITDA（息税折旧摊销前利润）同比大幅增长55%至22.76亿欧元。EBIT（息税前利润）增加93%达到16.89亿欧元。集团三大业务领域，尤其是化工业务，均对增长有所贡献。

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

赢创化工业务领域前九个月的发展态势极好。受益于销售量与价格的双增长，销售额增长了31%，达95.93亿欧元。由于需求增长、生产能力提高，以及更好的利润收益，EBITDA（息税折旧摊销前利润）增加了7.07亿欧元达18.74亿欧元；EBIT（息税前利润）则增加7.1亿欧元达14亿欧元。

赢创预计第四季度将继续保持良好的业务发展态势，销售增长会超过20%。

在大中华区，赢创在10月底已提前实现2010年的10亿欧元销售目标。前十个月的地区销售额达10.3亿欧元，比2009年同期增长了近50%。赢创工业集团董事长英凯师博士说：“我非常感谢大中华区全体员工创造的杰出成绩。中国是我们集团增长战略的重要推动力之一，我们将继续支持该区域的业务发展。”

赢创大中华区总裁俞大海博士表示：“这个振奋人心的成绩不仅反映了赢创在技术和市场方面的领先地位，也突现了我们大中华区在战略投资、营销能力、本地化产品创新，以及稳固的组织架构等各个方面的成功。”

### 2015 年大中华区实现 20 亿欧元销售额的全面战略

据预测，中国化工市场将于中期占全球化工市场近 20%。赢创也将积极参与这一高增长市场，并力争在 2015 年实现大中华区 20 亿欧元的销售目标。

为实现这一目标，赢创于 2008 年秋就制定并启动了“大中华区增长之路”战略发展计划；其涵盖广泛的各项措施，致力于推进企业在本地区的发展。根据这一战略，赢创启动了多个针对重点行业的跨业务部门项目；如汽车、建筑、电子与照明等。其中，汽车小组正在筹备一个与中国整车制造商的合作项目，旨在推动大中华区汽车轻量化领域的发展。

### 计划进一步投资，谋求更高增长

强劲的业绩还源于本地生产基础设施的发展。2010年6月，赢创在中国上海新建了贵金属粉末催化剂工厂。此外，赢创在今年9月还在东北辽阳举行了东北多用户基地签约仪式，这是赢创在中国的第二个多用户基地。赢创在中国的第一个多用户基地位于上海化工园区，建于2004年。

与此同时，赢创大中华区正展开多个战略投资项目，以保证长期增长。这其中不仅包括生产设施的投资，赢创还计划于2011年在台湾建立一个面向电子与照明行业的高级项目屋。这是赢创的第九个项目屋，也是第一个在德国以外成立的项目屋。在台湾的新投资将进一步巩固赢创对该地区长期发展的承诺，并提升本地化创新，从而促进赢创实现更高的增长目标。

### 公司信息

赢创工业集团是一家创新型的工业集团，主要专注于特种化学品业务领域，并是全球领先的特种化工企业。此外，赢创也是煤炭及可再生能源发电领域的专家，同时还是德国最大的私人住宅房地产公司。我们的优势在于变创创新、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。在2009财年，该集团39,000多名员工创造了131亿欧元的销售额。EBITDA(息税折旧摊销前利润)约为20亿欧元。

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20家公司，16个生产基地。赢创视中国为推动全球经济发展的主力之一，并计划在中期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。*