

赢创工业集团发布 2009 年上半年财报

“On Track” 战略计划顺利展开，积极迎接后危机时代

- 经济危机对业务的影响仍在持续：销售额下降 21%，EBITDA（息税折旧摊销前利润）缩水 34%
- 现金流显著改善，净财务负债大幅减少
- 展望 2009：尚未出现根本性好转

“尽管最近的两、三个月中，我们的业务发展状况已略有改善，但总体仍未出现根本性好转。”赢创工业集团董事长英凯师博士在集团半年报的新闻发布会上说道：“相比极其低迷的第一季度，近几个月来，集团在化工业务的某些领域略有起色，但业务仍处于较低的水平。”

需求显著下降，销售与盈利面临巨大压力

赢创集团 2009 年上半年的销售额同比降低了 21%，仅为 62.81 亿欧元（2008 年上半年：79.33 亿欧元）。

尽管年初的业绩表现低迷，但化工业务领域第二季度的产品销量，特别是在一些特定的行业领域和地区，如大中华区，开始略呈上升趋势。上半年，赢创大中华区实现了 3.99 亿欧元的销售额，同比下降 4%。但第二季度的业务明显恢复，销售额同比增长了 6%。不过，就整个集团范围而言，产品销量与去年同期相比仍有显著下降。受其影响，化学业务 2009 年上半年的销售额降低了 22%至 45.6 亿欧元（08 年同期 58.73 亿欧元）。

而在能源业务领域，由于煤炭价格的下降以及交易量的降低，销售额减少了 15%至 14.52 亿欧元（08 年同期 17.31 亿欧元）。与前两部分业务不同，房地产业务则增长了 4%至 18.4 亿欧元，较 08 年的 17.7 亿欧元还略有增长。

现金流优化，负债减少

为抵御经济危机在短期内的强烈冲击，并巩固集团在长期内的市场竞争地位，赢创集团迅速启动了“On Track”绩效提升计划，主要从管理架构的系统化重组、产品组合的管理和成本缩减三个方面入手。计划实施后，集团已大幅减少了运营资本，并将投资集中在主要的战略发展项目上。显著改善的现金流削减了公司的财务资本支出，并减少了负债。

结果证明，赢创所采取的保证现金流及利润的策略是非常成功的。在 2009 年的上半年中，集团拥有的现金流从去年同期的 1.83 亿欧元陡增至 8.09 亿欧元，这主要得益于对公司营运资本的系统化削减。与此同时，从业务中获取的现金流则帮助公司将负债减少至 39.59 亿欧元，同比下降了 6.24 亿欧元。

2009 年 8 月 20 日

李芳菲

企业传播部
电话：+86-21-6119-1000
传真：+86-21-6119-1049
grace.li@evonik.com

孙姝

企业传播部
电话：+86-10-6587-5343
传真：+86-10-8527-5987
sue.sun@evonik.com

与此同时，公司上半年的资本性支出也降低了 29%至 3.1 亿欧元，而去年同期这一项的数字则为 4.37 亿欧元。但是集团用于战略性发展项目上的投资并未受到影响。目前公司最重要的投资项目主要有两个，包括在中国上海建设的甲基丙烯酸酯一体化生产基地项目，以及建成后将成为欧洲最先进的硬煤发电站的 Walsum 10。

展望 2009

2009 年的整体走势仍存在诸多不确定性，所以，我们仍然无法对整年的销售额及利润进行较为准确的预计。

集团仍然预计，由于经济危机的持续影响以及随之而来的销量减少，2009 年的销售额及利润一定会较 08 年同期有显著的下降。

公司信息

赢创工业集团是一家创新型的工业集团，主要致力于发展三个高效益和发展前景良好的产业领域：化工、能源和房地产。赢创工业集团既是全球领先的特种化工企业，也专长于利用煤炭及可再生能源发电，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。在2008财年，该集团41,000多名员工创造了159亿欧元的销售额。未计利息、税项、折旧及摊销前的利润达到22亿欧元。

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，生产基地遍及中国十几个城市。在 2008 年财政年度，赢创集团大中华地区 4,000 名员工创造了 8.21 亿欧元的销售额。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

截至到目前，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。