

## 贏創 70%的銷售產品完成生命週期分析

2016 年 8 月 11 日

- 旨在將生命週期分析擴大至三大化工業務板塊 80%的對外銷售產品
- 公司擁有多年的分析經驗

### 施嘉

企業傳播部

電話: +86 21 6119-1200

傳真: +86 21 6119-1116

scarlett.shi@evonik.com

埃森——贏創工業集團對三大化工業務板塊約 70%的對外銷售產品完成了生命週期分析，該分析是對集團業務進行可持續性分析的一部分。集團的目標是將分析範圍擴大至 80%的銷售產品。贏創董事會成員 **Thomas Wessel** 負責集團的可持續發展，他說道：“生命週期分析把客戶對產品日益增長的可持續性需求考慮進來，該分析是贏創運營和制定決策的基礎。”生命週期分析使產品和工藝流程對環境的影響更加透明化，該分析使公司能把握更多的機遇，識別潛在的風險，從而提高決策的可持續性。

自 2009 年以來，由科學家和工程師們組成的跨學科生命週期管理團隊完成了 100 餘例對產品、工藝流程乃至整個基地的生命週期分析，例如用於動物營養的氨基酸，以及基於 **DEGAROUTE®** 反應型樹脂的道路標線。此外，根據生命週期管理專家的經驗，以及諸如世界可持續發展工商理事會（WBCSD）等國際可持續發展機構的支援，該分析方法被不斷完善。

### 多樣化方法

贏創的生命週期分析方法多種多樣，包括基於國際標準(ISO 14040ff)的生命週期評估。生命週期評估涵蓋了產品從取得原材料直至廢棄整個過程（即從搖籃到墳墓的過程）對環境的影響。該分析還應用於計算產品整個生命週期的碳足跡。此外，可對比參考同類產品和生產基地在生命週期評估中得出的結論，例如，對不同生產基地的同一個產品進行能源結構的調整。

### 研發中的可持續性分析

早在 2012 年，贏創的戰略創新部門 **Creavis** 攜手生命週期管理團隊和烏珀塔爾氣候、環境和能源研究所共同開發出“創意到人、地球、盈利”（I2P3）的創新管理流程。不僅關注經濟因素，該創新管理流程兼顧了新產品和工藝的在生態和社會方面的可持續性。

### 公司資訊

贏創是一家來自德國的創新型工業集團，我們的核心業務——特種化工在全球處於領先地位。提升業務盈利、保持企業價值的持續增長是贏創的核心戰略。我們將業務與全球大趨勢相結合，即健康、營養、資源效率、全球化。贏創的發展得益於其創新實力和一體化技術平

### 贏創工業集團

Rellinghauser Strasse 1-11

德國 埃森 45128

電話 +49 201 177-01

傳真 +49 201 177-3475

www.evonik.com

### 監事會主席

Dr. Werner Müller

董事會成員

董事會主席: Dr. Klaus Engel

Dr. Ralph Sven Kaufmann

Christian Kullmann

Thomas Wessel

Ute Wolf

註冊地點: 埃森

註冊法院: 埃森地方法院

商業登記: B 19474

增值稅號: DE 811160003

臺。贏創的業務遍及全球 100 多個國家。2015 財年，贏創的 33,500 多名員工創造了約 135 億歐元的銷售額，營業利潤（稅息折舊及攤銷前利潤）達 24.7 億歐元。

贏創工業集團自上世紀七十年代末期開始在大中華區（包括中國大陸、香港和臺灣）生產特種化工產品，並早在此之前就在這一地區有了廣泛的業務活動。贏創視大中華區為推動全球經濟發展的驅動力之一，並為實現業務在大中華區持續增長而不斷努力。贏創大中華區現約有 3,000 名員工，2015 年總銷售額超過 13 億歐元。

### **免責聲明**

截至目前，在本新聞稿中提及或任何關係到未來的前瞻性聲明中所做出的預測或期望，可能會包含某些已知或未知的風險及不確定因素。隨著公司經營環境的改變，實際發展結果可能會與預期不盡相同。贏創工業集團及其集團公司不會為此新聞稿中所作的任何預測、期望或聲明承擔更新的義務。