

**贏創工業集團發布 2013 年財報  
我們取得戰略性成功——  
儘管市場環境艱難，贏創仍保持穩健業績**

- 董事長英凱師博士表示：“我們實現了公司的戰略目標：贏創已經成爲一家特種化工的上市企業。面對艱難的市場環境，我們仍保持了穩健的業績。”
- 2013 年經營業績：
  - 集團銷售總額達 129 億歐元，自有業務的銷售勢頭良好
  - 調整後 EBITDA 達 20 億歐元，主要受價格因素影響，較去年極高水平有所下跌
  - 調整後 EBITDA 利潤率達 15.6%，具有吸引力
- 研發投入高達 3.94 億歐元，研發費用占比爲 3.1%
- 2014 年展望：預計銷售額小幅上升；調整後 EBITDA 在 18 億到 21 億歐元之間

埃森——贏創工業集團近期公布了 2013 年業績報告。“贏創在法蘭克福股票交易所成功上市，并于去年夏天剝離了房地產領域的相關業務，公司已成功轉型爲一家專注特種化學品業務的企業。2013 年，公司實現其增長策略，順利完成了首批投資項目，” 贏創工業集團董事長英凱師博士說道。

2013 年，整體經濟形勢比預期更爲嚴峻。雖然銷售額有所提升，但售價下跌影響了贏創的經營業績。“儘管市場環境艱難，我們的業績仍然表現穩健，”英凱師表示。“我們將進一步提升公司的運營及行政效率，并系統地改善成本管理。這將提升公司的競爭力，并支持我們的盈利性增長，”他強調。

贏創預期，2014 年的銷售額將較去年小幅增長（2013 年：129 億歐元），預計調整後 EBITDA 將在 18 億到 21 億歐元之間（2013 年：20 億歐元）。

**集團自有業務的銷售勢頭良好，經營業績穩健**

2013 年，亞太和北美地區的經濟增長放緩，這兩個重要市場的終端行業客戶受到波及，進而影響了公司的業績表現。歐洲經濟持續疲軟亦對公司業績造成影響。充滿挑戰的市場環境對某些重點產品的售價造成壓力，令

2014 年 3 月 13 日

**施嘉**

企業傳播部  
電話：+86 21 6119-1200  
傳真：+86 21 6119-1065  
scarlett.shi@evonik.com

**何圓圓**

企業傳播部  
電話：+86 21 6119-1296  
傳真：+86 21 6119-1065  
cathy.ho@evonik.com

**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  
Thomas Wessel  
Patrik Wohlhauser  
Ute Wolf

注册地點：埃森  
注册法院：埃森地方法院  
商業登記：B 19474  
增值稅號：DE 811160003

其售價明顯下滑。但另一方面，全球需求持續高企，推動銷量顯著上漲，在2013年下半年尤為突出。

2013年，集團自有業務的銷售額穩定，較去年微跌1%。這主要是因為售價下跌了5個百分點，而銷量上升了4個百分點。加上其它因素包括2012年剝離兩項小型業務（令銷售額下跌2個百分點）及匯率影響（令銷售額下跌1個百分點），總體銷售額下跌4%至128.74億歐元（2012年：133.65億歐元）。

經營業績較去年的極高水平有所回落，主要是由於某些重點產品的售價下跌。總體而言，調整後EBITDA下跌19%至20.07億歐元（2012年：24.67億歐元），而調整後EBIT下跌25%至14.24億歐元（2012年：18.87億歐元）。調整後EBITDA率為15.6%，公司的盈利水平仍相當具有吸引力（2012年：18.5%）。

### 提升研發活動

鑒於研發在戰略上的重要性，自2009年起，贏創在研發方面的投入以平均每年9%的速度增長。2013年的研發投入從去年的3.82億歐元增長至3.94億歐元，研發費用占比3.1%。卓越的創新能力將在未來數年持續支持贏創的增長戰略。公司目前擁有約500個研發項目。最新的研發成果包括新型氨基酸源，用作水產飼料添加劑、窗戶絕緣材料，以及生物基原材料，可替代石油基的氨基十二烷酸生產聚醯胺12，該產品可應用于汽車行業。

### 專注提升效率，啟動“卓越行政”項目

2012年初實行的On Track 2.0 效率提升計劃已取得顯著的進展，該計劃旨在進一步提升生產效率。此計劃啟動僅24個月，公司已實現每年節省資金超過2.8億歐元，計劃的目標是到2016年底每年節省資金5億歐元。

繼成功上市和專注特種化學品業務之後，贏創于2013年9月啟動了“卓越行政”項目，以進一步增強其競爭優勢，並優化行政流程質量。至2016年底，該項目每年最多可帶來2.5億歐元的成本節約。2013年下半年，公司完成了第一輪的行政架構重組。

### 2014年展望

贏創預期，主要受工業化國家推動，全球經濟增長將在2014年有所回

暖。然而，央行會否收緊貨幣政策仍存在很大的不確定性，這可能會阻礙新興市場的發展。

### 銷售額和利潤

假設經濟環境有所好轉，贏創預計銷售額將在 2014 年小幅上升（2013 年：129 億歐元）。2014 年能夠維持去年下半年的良好發展勢頭，首批投資項目順利完成可支持銷售額的進一步增長。

總體而言，贏創預計調整後 EBITDA 將在 18 億到 21 億歐元之間（2013 年：20 億歐元）。當比較 2014 年的利潤變動時，請留意 2013 年初的產品售價導致了高盈利水平。

### 大中華區業務穩定增長

目前，贏創正執行總額超過 60 億歐元的增長計劃，其中很大一部分將投入包括中國在內的新興市場。去年十月，公司位于上海的有機特種表面活性劑工廠建成投產，目前新廠運行順利。今年，贏創位于上海的異佛爾酮和異佛爾酮二胺工廠將年內開工。同時，公司位于中國吉林的新建過氧化氫工廠進展順利，計劃于 2014 年上半年投產。贏創將創新型的 HPPO 工藝引入中國，將有助於推動中國工業的可持續發展。隨著這些投資項目的落成投產，公司正逐步擴大新興市場的業務，並進一步鞏固在中國市場的領導地位。

在大中華區，贏創的總銷售額較 2012 年小幅增長。

### 公司信息

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臺。贏創的業務遍及全球 100 多個國家。2013 財年，贏創的 33,500 多名員工創造了約 129 億歐元的銷售額，營業利潤（稅息折舊及攤銷前利潤）達 20 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，并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，并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 3,200 名員工，2013 年總銷售額超過 10 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。