

## 贏創工業集團發布 2010 年財報 業績表現卓著，繼續增長之路

2011 年 3 月 21 日

- 2010 年業績增長強勁：集團銷售額達到 133 億歐元，同比增長 26%。EBITDA（扣除息稅折舊攤銷前利潤）同比上升 47% 至約 24 億歐元，息稅前利潤（息稅前利潤）則增加 89%，達到 16 億歐元
- 大中華區總銷售額上升了約 40% 至 12.3 億歐元
- 專注成為特種化工企業
- 董事會將迎來三位新成員，負責化工業務
- 2011 年業績迎來開門紅

**何圓圓**  
企業傳播部  
電話：+86 21 6119-1000  
傳真：+86 21 6119-1065  
cathy.ho@evonik.com

**劉碩**  
企業傳播部  
電話：+86 21 6119-1000  
傳真：+86 21 6119-1065  
shona.liu@evonik.com

“2010 年對我們來說是碩果豐收的一年，贏創的盈利達到了歷史新高，”在 3 月 16 日的新聞發布會上，贏創工業集團董事長英凱師博士說道。作為集團核心業務的化工業務收入大幅增長，創歷史記錄。為了實現集團專注於特種化工的戰略定位，贏創於 2010 年年底將其能源業務的多數股份出售給德國萊茵 - 魯爾市政設施聯盟。由此，贏創將停止運營能源業務。此外，贏創房地產責任有限公司和性住戶統計調查責任有限公司的合併也在進行中。“贏創的重新定位即將完成。今後，贏創將成為全球領先的特種化工企業的同義詞，”英凱師博士說道。集團的業務發展重點將集中於全球大趨勢。

“我們希望進一步提升贏創的利潤。為了完成這個目標，今後贏創的管理將變得更加迅速，精簡和靈活，市場定位更加專注，”英凱師博士說道。因此，化工業務運營與董事會間的聯繫將得到進一步加強，而董事會成員也將從原來的三人增加至六人，並於 2011 年 4 月 1 日正式生效。今後，吳皓澤先生將在董事會負責“消費，健康與營養”部門，Haeberle 博士將負責“能源效率”部門，而俞大海博士將負責“特種材料”部門。“因此，贏創具備了一支強勁穩定的管理團隊來面對未來的挑戰，”英凱師博士說道。

2010 年，贏創核心化工業務的 EBITDA（扣除息稅折舊攤銷前利潤）收益率達 18.3%，在集團業務板塊內名列前茅。“未來，我們希望化工業務繼續保持強勁的增長態勢，”英凱師博士說道。因此，集團已開展了一系列重要戰略投資項目。贏創計劃投資 5 億歐元，在新加坡建造一座蛋氨酸工廠，主要生產飼料添加劑，並將於 2014 年投產。此外，贏創將於 2014 年年把位於亞洲和歐洲的沉澱法二氧化矽工廠的產能提高 25%。贏創還將新建一座異佛爾酮化學品工廠，工廠有望落戶亞洲，並計劃於 2013 年建成投產。贏創是以上三大業務在全球市場的領先供應商，目前集團的目標是選擇性地鞏固相關市場地位。

### 集團銷售額和利潤較去年大幅上漲

繼 2009 年下半年業績好轉之後，由於亞洲和歐洲市場的增量迅速，公司業績不斷攀升，並持續到 2010 年。贏創 2010 財年銷售額同比增長 26% 至 133 億歐元。由於市場需求增長，生產能力提高，以及更好的利潤收益，EBITDA 的增長 47%，達到 23.65 億歐元。集團的 EBITDA 的收益率達 17.8%

，較 2009 年的 15.3% 有所提升。尤其是在化工業務領域，銷售額增長了 29% 之多，達 128.67 億歐元（2009 年：99.78 億歐元），這主要受益於銷售量和價格的雙增長。對於大部分業務部門，市場需求回升到或甚至超過經濟衰退前 2008 年上半年的水平。因此，贏創的許多工廠都在滿負荷運營。

### 戰略重心調整進程

2010 年，贏創系統化地推進其戰略重心的重新定位，致力於成為特種化工企業，並主要專注於其核心業務，同時剝離與戰略增長規劃不符或集團內增長潛力有限的業務。贏創於 2010 年第四季度開始剝離其炭黑業務。此外，集團還將於中期剝離色漿業務，目的是為這些業務尋找新的所有權結構，並為其開啟新的發展機遇。

### 加強在研發方面的投資

贏創在 2010 年中投入了 3.38 億歐元用於研發，同期增長了 13%（2009 年：3 億歐元）。總投資額的約 60% 用於開發新產品和新技術平台。2010 年 10 月，贏創計劃於 2011 年在台灣建立一個面向電子與照明行業的高級項目屋，並於同年 4 月開始運營。該項目屋主要專注於光電行業，以及關注該市場快速的創新週期。這是第一個贏創在德國以外成立的項目屋，為快速發展的亞洲地區的客戶提供了又一樞紐。該項目屋主要用於戰略研究，贏創預期自 2015 年起，其銷售額將由此增加 6 億歐元。

### 展望 2011 年：期待又一個碩果之年

很多經濟體的高國債以及阿拉伯國家的政局動盪引發的風險意味著 2011 年的經濟形勢尚存在一些不確定因素。總的來說，贏創預期其產品需求持續上升，尤其是在經濟增長地區，而不利因素可能來源於原材料成本不斷上升。整體而言，贏創預期實現進一步的銷售額增長，業績盈利（EBITDA 和 EBIT）達到與 2010 年最高水平持平。

### 大中華區業務增長迅速

在大中華區，贏創 2010 年的總銷售額達到 12.3 億歐元，比 2009 年增長了超過 40%。“僅在四年內，贏創在大中華區的銷售額增長了兩倍。我們的下一個目標是於 2015 年在大中華地區實現 20 億歐元的銷售額，”大中華區總裁俞大海博士說道。

為實現這一目標，贏創將繼續實施“大中華區增長之路”戰略發展計劃，涵蓋廣泛

的措施，致力於推進企業在本地區的發展。“贏創正展開多個戰略投資項目，以長期保證我們在市場的業務增長和領先地位。這不僅包括本地生產設施的投資，還包括地區擴展，業務創新，新產品與應用，產品本地化，組織架構優化，市場和銷售核心競爭力，以及人力資源等，”俞博士補充道。

### 公司信息

贏創工業集團是一家來自德國的創新型工業集團，特種化工是其核心業務。同時，我們也涉足能源和房地產等業務領域。我們的優勢在於變革創新，術業專攻，自我更新和值得信賴。贏創工業集團業務遍布全球的 100 多個國家。2010 財年，該集團 34,000 多名員工創造了 133 億歐元的銷售額。後 EBITDA（息稅折舊攤銷前利潤）約為 24 億歐元。

贏創工業集團自 20 世紀 90 年代初期開始在中國生產特種化工產品，並於更早就已經與中國建立了廣泛的貿易關係。今天，贏創在中國已經擁有了近 18 家公司，15 個生產基地。贏創視中國為推動全球經濟發展的主力之一，並計劃在 2015 年將大中華區的銷售額提高至 20 億歐元。

### 免責聲明

截至今日，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。