

贏創 2010 年化工業務收入有望創新紀錄 截止 10 月大中華區已達 10 億歐元銷售目標

2010 年 11 月 25 日

- 集團繼續強勁的業績表現，創造化工業務收入新紀錄
- 截止 2010 年 10 月，大中華區已實現 10 億歐元的銷售目標
- 計劃進一步投資，謀求更高增長

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

近日，贏創工業集團公佈了其 2010 年前九個月的財報。集團的銷售額達到 118.87 億歐元，同比增長 24%。EBITDA（息稅折舊攤銷前利潤）同比大幅增長 55%至 22.76 億歐元。EBIT（息稅前利潤）增加 93%達到 16.89 億歐元。集團三大業務領域，尤其是化工業務，均對增長有所貢獻。

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

贏創化工業務領域前九個月的發展態勢極好。受益於銷售量與價格的雙增長，銷售額增長了 31%，達 95.93 億歐元。由於需求增長、生產能力提高，以及更好的利潤收益，EBITDA（息稅折舊攤銷前利潤）增加了 7.07 億歐元達 18.74 億歐元；EBIT（息稅前利潤）則增加 7.1 億歐元達 14 億歐元。

贏創預計第四季度將繼續保持良好的業務發展態勢，銷售增長會超過 20%。

在大中華區，贏創在 10 月底已提前實現 2010 年的 10 億歐元銷售目標。前十個月的地區銷售額達 10.3 億歐元，比 2009 年同期增長了近 50%。贏創工業集團董事長英凱師博士說：“我非常感謝大中華區全體員工創造的傑出成績。中國是我們集團增長戰略的重要推動力之一，我們將繼續支持該區域的業務發展。”

贏創大中華區總裁俞大海博士表示：“這個振奮人心的成績不僅反映了贏創在技術和市場方面的領先地位，也突現了我們大中華區在戰略投資、營銷能力、本地化產品創新，以及穩固的組織架構等各個方面的成功。”

2015 年大中華區實現 20 億歐元銷售額的全面戰略

據預測，中國化工市場將於中期佔全球化工市場近 20%。贏創也將積極參與這一高增長市場，並力爭在 2015 年實現大中華區 20 億歐元的銷售目標。

為實現這一目標，贏創於 2008 年秋就制定並啟動了“大中華區增長之路”戰略發展計劃；其涵蓋廣泛的各項措施，致力於推進企業在本地區的發展。根據這一戰略，贏創啟動了多個針對重點行業的跨業務部門項目；如汽車、建築、電子與照明等。其中，汽車小組正在籌備一個與中國整車製造商的合作項目，旨在推動大中華區汽車輕量化領域的發展。

計劃進一步投資，謀求更高增長

強勁的業績還源於本地生產基礎設施的發展。2010年6月，贏創在中國上海新建了貴金屬粉末催化劑工廠。此外，贏創在今年9月還在東北遼陽舉行了東北多用戶基地簽約儀式，這是贏創在中國的第二個多用戶基地。贏創在中國的第一個多用戶基地位於上海化工園區，建於2004年。

與此同時，贏創大中華區正展開多個戰略投資項目，以保證長期增長。這其中不僅包括生產設施的投資，贏創還計劃於2011年在台灣建立一個面向電子與照明行業的高級項目屋。這是贏創的第九個項目屋，也是第一個在德國以外成立的項目屋。在台灣的新投資將進一步鞏固贏創對該地區長期發展的承諾，並提升本地化創新，從而促進贏創實現更高的增長目標。

公司信息

贏創工業集團是一家創新型的工業集團，主要致力於發展三個高效益和發展前景良好的產業領域：化工、能源和房地產。贏創工業集團既是全球領先的特種化工企業，也專長於利用煤炭及可再生能源發電，同時還是德國最大的私人住宅房地產公司。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。在2009財年，該集團39,000多名員工創造了131億歐元的銷售額。EBITDA(息稅折舊攤銷前利潤)約為20億歐元。

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20家公司，16個生產基地。贏創視中國為推動全球經濟發展的主力之一，並計劃在中期將大中華區的銷售額提高至20億歐元。

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。