

朗盛 2011 年业务增长强劲 盈利再创新高

中图分类号:F276.7

文献标志码:D

2012年3月23日消息,朗盛2011年销售额和利润同时创下历史新高,继续在持续增长的道路上阔步前进。受益于价格优于销量的正确决策、成功的并购举措以及聚焦新兴市场,2011年朗盛销售额同比增长23%,达到87.75亿欧元;常规业务范围内的息税折旧及摊销前利润同比攀升25%,达到11.46亿欧元,首次突破10亿欧元大关;全年常规业务范围内的息税折旧及摊销前利润边际增长率为13.1%,2010年该数字为12.9%;净收入达到5.06亿欧元,同比增长1/3,大幅超越销售增长速度及息税折旧及摊销前利润的增长幅度。

朗盛首席执行官贺德满博士表示:“继2011财年盈利再创新高之后,朗盛在今年首季将再获开门红。预计前3个月公司常规业务范围内的息税折旧及摊销前利润将保持在3.3亿~3.5亿欧元。这意味着将超越2011年同期创下的历史记录。朗盛的持续增长计划建立在能够切实应对包括机动化在内的全球大趋势的技术和创新基础之上,将重点关注可持续的机动化解决方案。”2011年,朗盛在“绿色机动化”领域的产品和技术销售收入占公司总销售额的17%,约为15亿欧元。计划在2015年达到27亿欧元。

新兴市场业务蓬勃发展。亚太地区2011年销售额同比增长23%,首次越过20亿欧元,约占公司总销售额的23%。德国本土销售收入达到16亿欧元,同比增长19%,占公司总销售额的18%。金砖五国(巴西、俄罗斯、印度、中国和南非)的销售额同比增长28%,达到21亿欧元,占公司总销售额的24%,比2010年提高了1个百分点。

在大中华区,2011财年销售业绩再创历史新高,达到9.92亿欧元,同比跃升24%。去除汇率变化以及产品线调整等影响因素,销售额增长了约18%。大中华区销售额占公司总销售额的11%。得益于绿色机动化大趋势,溶聚丁苯橡胶和钕系顺丁橡胶产品在市场上持续受到欢迎。其中杜力顿(Durethan®)和保根(Pocan®)产品的销售增长尤为强劲。Keltan三元乙丙橡胶产品的

市场需求也呈井喷式增长,该产品主要用于生产汽车门密封条和雨刮器,是2011财年销售额再创新高的因素之一。另外,朗盛所有业务部门均提升了产品价格,有效转移了原材料价格上涨带来的影响。

在所有业务板块中,高性能聚合物板块销售额最高,约为51亿欧元,增长率高达37%。丁基橡胶和高性能顺丁橡胶两大业务部门受益于汽车原配轮胎和替换轮胎的强劲市场需求,而工业橡胶制品和半结晶产品两大业务部门的销售额也因汽车制造商的需求日趋旺盛而有所增长。工业橡胶制品业务部门并购Keltan三元乙丙橡胶业务以后,增长率达到最高。该板块息税折旧及摊销前利润增长了40%,达到7.68亿欧元。高性能化学品业务板块的销售额在2011年增长了7.7%,达到21亿欧元。橡胶化学品和莱茵化学两大业务部门的销量增长显著,其中很大一部分来自于汽车相关行业,其息税折旧及摊销前利润增长率增长近3个百分点,达到2.89亿欧元。

在财务方面,凭借优异的业务发展表现以及稳固的财务状况,朗盛在推进其增长战略的道路上稳步前进并不断取得成功。2011年资本支出在2010年的5.01亿欧元基础上提升36%,达到6.79亿欧元,研发支出为1.44亿欧元,同比提高24%。2012年,朗盛预计资本支出约6亿欧元,研发投入将同比提高40%。

朗盛对其2012年的业务发展充满了信心,预期新兴市场增长稳健,机动化大趋势在全球越来越重要。高性能聚合物板块预计在2012年将继续从市场对“绿色轮胎”迅速增长的需求中受益。此领域市场前景将获得欧盟《关于燃料效率和其他必要参数的轮胎标签指令》的有效支撑,该规定将于2012年11月生效。2012年新工厂的投产预计也将推动三大业务板块继续向前。

2011年朗盛集团全球雇员有16390名,增加了12%。这一增长主要源自与公司成长策略相关的并购举措以及新雇佣员工,仅研发部门就新设立了200多个岗位。目前朗盛全球有730多名科学家和工程师。

(本刊编辑部 黄丽萍)