

新聞發佈

Manz集團以可觀的新訂單量開啟2016年

- 在儲能業務獲得了千萬歐元級新訂單和後續訂單。
- 在消費性電子相關業務，成功推動多項談判，有望在短期內獲得更多的新訂單。
- 具戰略性的太陽能專案業務已進入後期評估；預計在二月末得到初步成果。
- 管理層啟動了多項改組措施，預計將顯著提高收益水準。

2016年2月10日，羅伊特林根報導——涵蓋「消費性電子產品」、「太陽能」、「儲能」三大策略事業群及多項技術組合的全球高科技設備領導製造商 Manz 集團，在2016年的最初幾周內，已經獲得了多個高性能鋰離子電池生產設備的訂單，總銷售額達到了千萬歐元水準。這些可觀的新訂單將大大提高2016年上半年的營收。

在儲能業務方面，歐洲、亞洲和美國消費電子產品及電動汽車行業的客戶帶來了新訂單和後續訂單。Manz集團執行長和創始人Dieter Manz表示：「智慧手機、平板電腦及電動汽車領域製造商的穩定成長正帶動著市場持續增長。作為高科技設備製造商，我們已從中受益，2016年我們的電池業務將持續地強勁增長。」以羅伊特林根為總部的Manz很早就將自己定位為鋰離子電池的創新驅動者，同時也歸功於Manz能以最快速的方式整合被收購的Manz義大利（原KEMET Electronic義大利公司）。

目前所接到的訂單凸顯了Manz集團在儲能業務領域的既定客戶關係。因而，Manz集團從消費電子產品業務的當前客戶中獲得了若干後續訂單，即高效鋰離子電池生產設備的訂單。此外，在與主要客戶的緊密合作中，Manz於2016年1月成功地完成了此業務的綜合開發項目，Manz集團憑藉其創新的生產設備和生產方法，能夠滿足客戶的所有發展目標。Dieter Manz稱：「應用於消費性電子產品的電池，其生產的關鍵因素在於使用壽命和大小尺寸。我們創新的製造技術能為客戶提供使用壽命更長、尺寸顯著減小的電池。在發展專案圓滿完成之際，我堅信，我們有望接到更多的後續訂單。」繼幾家汽車製造商於過去幾個月發佈了新型混合動力及電動汽車之後，本年初電動汽車行業也帶來了一些其它的積極信號。在2016年的最初幾周內，Manz從已鎖定的原有重要客戶中獲得了若干後續訂單，同時，也接獲新訂單來自於新的客戶。

新聞發佈

針對當前營運發展，Dieter Manz指出：「儲能業務已經在新年取得了良好的開端。在消費性電子產品業務方面，我們正在就上一個財政年度的延遲訂單問題，特別與幾個客戶進行後期協商。因此，在未來幾周，我們將積極爭取消費性電子產品相關的業務，我們對此保持樂觀的態度。在通過改組後，我們以節約成本、增加銷售量為準則，已顯著地改善並提高我們本年度的收益。」

就改組計劃來說，Manz集團運營長Martin Drasch表示：「優化我們國際生產網絡的措施已初見成效。我們將特定系列的設備生產轉移到斯洛伐克和中國境內，對我們來說是具備經濟效應的，且進展速度比最初預計要快。因此，我們能進一步提高競爭力。」Manz集團財務長Martin Hipp補充道：「過去幾周內，我們在太陽能業務方面具戰略性的專案審查已取得了非常好的進展，這是多年來一直欠缺的地方。因此，我們堅信，在二月底能展示初步的成果。」