

新闻发布

Manz集团以可观的新订单量开启2016年

- 在储能业务方面，获得了千万欧元级新订单和后续订单。
- 在电子业务方面，成功推动多项谈判，有望在短期内获得更多新订单。
- 太阳能业务战略评估已进入后期；预计在二月末将得到初步成果。
- 管理层启动了多项改组措施，预计将显著提高收益水平。

2016年2月10日，罗伊特林根报导——涵盖「消费性电子产品」、「太阳能」、「储能」三大策略事业群及多项技术组合的全球高科技设备领导制造商 **Manz 集团**，在2016年的最初几周内，已经获得了多个高性能锂离子电池生产设备的订单，总销售额达到了千万欧元水平。这些可观的新订单量将大大提高2016年上半年的收入和盈利水平。

在储能业务方面，欧洲、亚洲和美国消费电子产品及电动汽车行业的客户带来了新订单和后续订单。**Manz集团**的首席执行官和创始人**Dieter Manz**讲到：「智能手机和平板电脑的生产商及电动汽车领域制造商的稳定成长正带动着市场持续增长。作为高科技设备制造商，我们已从中受益，因为2016年我们的电池业务将继续强劲的表现。」以罗伊特林根为总部的**Manz**很早就将自己定位为锂离子电池的创新驱动者，同时也归功于**Manz**能以最快速的方式整合收购**Manz**意大利（原**KEMET Electronic**意大利公司）。

目前所接到的订单凸显了**Manz集团**在储能业务领域的既定客户关系。因而，**Manz集团**从消费电子产品业务的当前客户中获得了若干后续订单，即高效锂离子电池生产设备的订单。此外，在与主要客户的紧密合作中，**Manz**于2016年1月成功地完成了该业务的综合开发项目。**Manz集团**凭借其创新的生产设备和生产方法，成功满足客户的所有开发目标。**Dieter Manz**称：「应用于消费性电子产品的电池，其生产的关键因素在于使用寿命和大小尺寸。我们创新的制造技术能为客户提供使用寿命更长、尺寸显著减小的电池。在开发项目圆满完成之际，我坚信，我们有望接到更多的后续订单。」继几家汽车制造商于过去几个月发布了新型混合动力及电动汽车之后，本年初电动汽车行业也带来了一些其它的积极信号。在2016年的最初几周内，**Manz**从战略重要客户中获得了若干后续订单，也在新客户中接到了订单。

新闻发布

针对当前运行发展，Dieter Manz指出：「储能业务方面已经在新年取得了良好的开端。在电子业务方面，我们正在就上一个财政年度的推迟订单问题，特别与若干客户进行后期合同谈判。因此，在未来几周，我们在电子产品业务方面的活动也将不断兴起，我们对此保持乐观的态度。在通过改组后，我们以节约成本、增加销售量为准则，已显著地改善并提高我们本年度的收益。」

就改组进程来说，Manz集团首席运营官Martin Drasch总结道：「优化我们国际生产网络的措施已初见成效。我们将特定系列的设备生产转移到斯洛伐克和中国境内，对我们来说是很俱备经济效应的事，且进展速度比最初预计要快。因此，我们将进一步提高竞争力。」Manz集团首席财务官Martin Hipp补充道：「过去几周内，我们在太阳能业务方面具战略性的项目审查已取得了非常好的进展，这是多年来一直欠缺的地方。因此，我们坚信，我们将能在二月底展示初步的成果。」