

Acce/eron

Kurzbericht 2022



Kennzahlen auf einen Blick

192
in Mio. USD
Operatives EBITA

781
in Mio. USD
Umsatz

24,6%

Operative EBITA Marge

77%

Freie Cashflow-Konversionsrate

Inhaltsverzeichnis

01

Aktionärsbrief

4

02

Accelleron auf einen Blick

6

03

Meilensteine

7

04

Strategie

9

05

Interview mit Daniel Bischofberger 11

06

Ergebnisse auf einen Blick 14

07

Kennzahlen 14

08

Management- und Konzernstruktur 15

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Wir blicken auf eine fast hundertjährige Erfolgsgeschichte als führender Hersteller von Turboladern zurück. Diese wurde in der Berichtsperiode um einen Meilenstein reicher: Am 3. Oktober 2022 haben wir den Spin-off von der ABB mit dem ersten Handelstag an der SIX Swiss Exchange erfolgreich abgeschlossen. Mit einer starken Performance startete Accelleron in ihrem ersten Quartal als eigenständiges Unternehmen und blickt nun auf ein erfolgreiches Finanzjahr 2022 zurück.

Dynamische Entwicklung bei Umsatz und Cashflow

Wir können für 2022 überzeugende Kennziffern ausweisen. Im ersten Geschäftsjahr als unabhängiges Unternehmen hat Accelleron den Umsatz auf USD 781 Mio. gesteigert, ein Wachstum von 3,2 % gegenüber Vorjahr (+ 11,8 % auf Basis konstanter Wechselkurse). Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war die zunehmende Nachfrage nach Produkten und Dienstleistungen in der Schifffahrts- und Energiebranche, in den wichtigsten Regionen. Das operative EBITA stieg trotz zusätzlicher Kosten, bedingt durch zusätzliche Strukturen

für die Eigenständigkeit, um 2,2 % auf USD 191,8 Mio., was einer operativen EBITA Marge von 24,6 % entspricht. Aufgrund von Einmalkosten des Spin-offs lag der Reingewinn mit USD 129,8 Mio. allerdings um 10 % unter dem Vorjahreswert. Zum Jahresende belief sich der Free-Cashflow auf USD 99,3 Mio. und die Free-Cashflow-Konversion auf 76,5 %, gegenüber 39 % im ersten Halbjahr. Dies erreichten wir trotz angespannter globaler Lieferketten, was zu höheren Lagerbeständen führte. Vorbehaltlich der Genehmigung durch unsere Aktionäre soll im Mai 2023 erstmals eine Dividende von CHF 0,73 pro Aktie ausgeschüttet werden.



Beide Berichtssegmente tragen zum Erfolg bei

Im Jahr 2022 hat das Segment High Speed den Umsatz gegenüber Vorjahr um 3,9 % auf USD 213,8 Mio. gesteigert. Dies ist in erster Linie auf eine starke Nachfrage im Gaskompressionsgeschäft in den USA und auf Preiserhöhungen zurückzuführen. Das Segment Medium & Low Speed verzeichnete einen Umsatz von USD 566,7 Mio., ein Plus von 2,9 % gegenüber Vorjahr. Das Wachstum beruhte auf einer zunehmenden Nachfrage in der Handelsschifffahrt, für Service auf Kreuzfahrtschiffen sowie auf Preiserhöhungen.

Neue Marke als Ausdruck der neu gewonnenen Unabhängigkeit

Der Startschuss für die Trennung von ABB fiel bereits 2021 mit dem Aufbau eigener Funktionen und Systeme. Ein erster wichtiger Meilenstein wurde mit der Einführung unserer neuen Marke «Accelleron» im Februar 2022 erreicht, gefolgt von der Börsenkotierung am 3. Oktober 2022. Als unabhängiges Unternehmen sind wir mit einem neu zusammengesetzten Verwaltungsrat gestartet, der umfassende Expertise zu Governance und unseren Industrien vereint. Die Geschäftsleitung konnte mit erfahrenen Neuzugängen verstärkt werden, ein dyna-

misches Führungsteam mit profundem Know-how und vielseitiger Industrieexpertise.

Ein zentrales Element auf dem Weg zur vollständigen Unabhängigkeit ist die Implementierung eines neuen, globalen ERP-Systems (Enterprise Resource Planning). Dieses soll Ende 2023 die bisherigen 21 verschiedenen ERP-Systeme ersetzen und ist die Plattform um zukünftig unsere Geschäftsprozesse zu optimieren und die Effizienz zu steigern.

Die Investitionen für den Aufbau unserer eigenständigen Funktionen und operativen Systeme schlugen sich im Geschäftsjahr 2022 als einmalige, nicht operative Aufwände nieder. Diese fielen in 2022 geringer aus als erwartet, werden aber das Resultat in 2023 entsprechend höher belasten.

Mit der Eigenständigkeit eröffnen sich neue strategische Optionen. Als gut etabliertes, unabhängiges Unternehmen können wir unsere führende Marktposition, die grosse installierte Basis, unsere Servicekompetenz und ein breites Netzwerk an Partnerschaften mit unseren Kunden wirksam nutzen.

Unsere globale Präsenz in 50 Ländern mit Spezialisten aus mehr als 80 Nationen wird sich nicht ändern und ermöglicht uns eine unvergleichliche Kundennähe.

Mit Innovation den Weg unserer Kunden zur Dekarbonisierung ermöglichen

Die Dekarbonisierung des Seetransports und der Energieversorgung mit Produkten, Services und digitalen Lösungen zu unterstützen, ist und bleibt unser Hauptziel. Wir leisten einen Beitrag zur Energiewende und können diese sogar beschleunigen. Schiffe brauchen leistungsfähigere und gleichzeitig emissionsärmere Motoren. Potenzial sehen wir aber auch in unserem Marktsegment Energie, in welchem sich die Infrastruktur grundlegend verändert.

Turboaufgeladene Motoren werden zu einem entscheidenden Faktor für die Regelleistung in den Stromnetzen. Sie ermöglichen einen reibungslosen Übergang zu einem stabilen Netzbetrieb mit einem höheren Anteil an erneuerbaren, aber volatilen Energiequellen. Wir sind zuversichtlich, dass dieser Vorteil zunehmend von Regierungen und Industrieunternehmen erkannt wird.

Accelleron will bei der Dekarbonisierung in ihren Kernmärkten führend sein und schneller wachsen als ihre Wettbewerber. Bereits heute ist Accelleron sehr erfolgreich bei der Aufladung von Motoren mit alternativen Kraftstoffen wie Erdgas, das im Vergleich zu Diesel einen um 20 % bis 30 % geringeren CO₂-Ausstoss aufweist. Bestätigt wird dies durch die in 2022 neu bestellten Flüssiggas-Tanker, auf denen überwiegende (ca. 85 %) Accelleron-Turbolader zum Einsatz kommen werden.

Wir werden weiterhin einen starken Fokus auf unsere Innovationspipeline haben und ca. 7 % unseres Umsatzes in Forschung und Entwicklung investieren. Vor kurzem haben wir unsere Testeinrichtung für Turbolader und Brennstoffzellen in Baden, Schweiz, für den Betrieb mit Biodiesel und Wasserstoff aufgerüstet.

Accelleron ist der bevorzugte Partner bei der Anwendung innovativer Motorentechnologien: Die ersten mit Methanol betriebenen Motoren von Wärtsilä für Schiffsneubauten sind mit Accelleron Turboladern ausgestattet. Grünes Methanol gehört zu den vielversprechenden Energieträgern der Zukunft.

Wir bestätigen unsere mittelfristige Prognose

Am Capital Markets Day im August 2022 haben wir unsere mittelfristigen Ziele für Wachstum, Rentabilität, Cashflow-Konversion und Dividendenpolitik kommuniziert. Diese haben unverändert Gültigkeit.

Auf dem Weg in eine entkarbonisierte Zukunft erwarten wir weiterhin eine robuste Nachfrage. Sie wird getragen von einem hohen Auftragsbestand in den Werften, der Umstellung auf Flüssigerdgas und anderen umweltfreundlicheren Kraftstoffen, der guten Dynamik im Welthandel und der wachsenden Energienachfrage.

Wir danken unseren 2'500 Mitarbeitenden herzlich für ihr grosses Engagement im ausserordentlichen Jahr 2022 und unseren Aktionärinnen und Aktionären für ihr Vertrauen. Wir setzen alles daran, unsere lange Erfolgsgeschichte fortzuschreiben.

Mit freundlichen Grüssen,



Oliver Riemenschneider
Präsident des
Verwaltungsrats

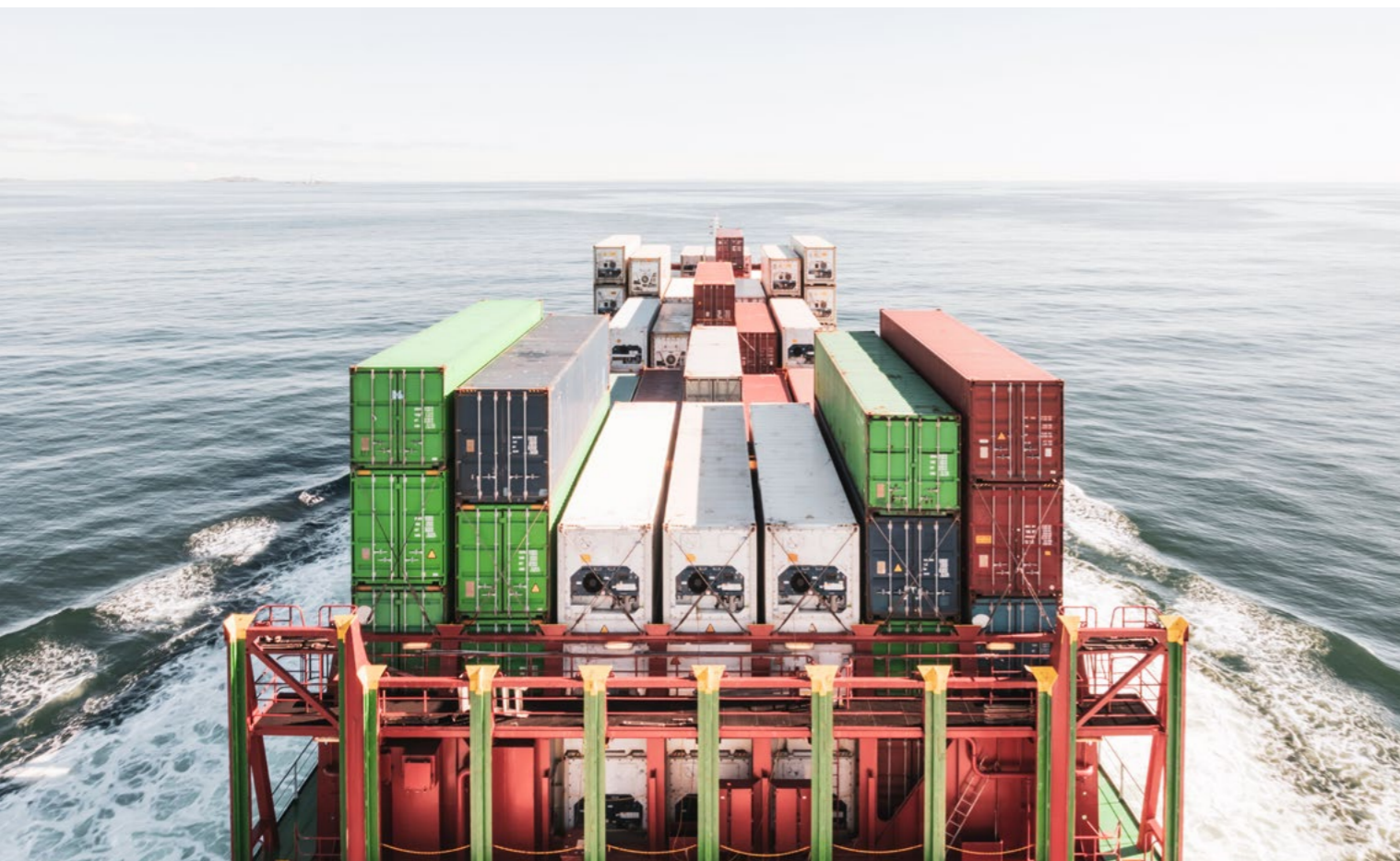


Daniel Bischofberger
Vorsitzender der
Geschäftsleitung



Accelleron auf einen Blick

Accellerons Technologie gibt Motoren einen zusätzlichen Leistungsschub mit dem Ziel Kraftstoffeffizienz zu erhöhen und die Umwelt durch einen geringeren Emissionsausstoss zu schonen. Das Unternehmen entwickelt, produziert, verkauft und wartet anwendungsspezifische Hochleistungsturbolader.

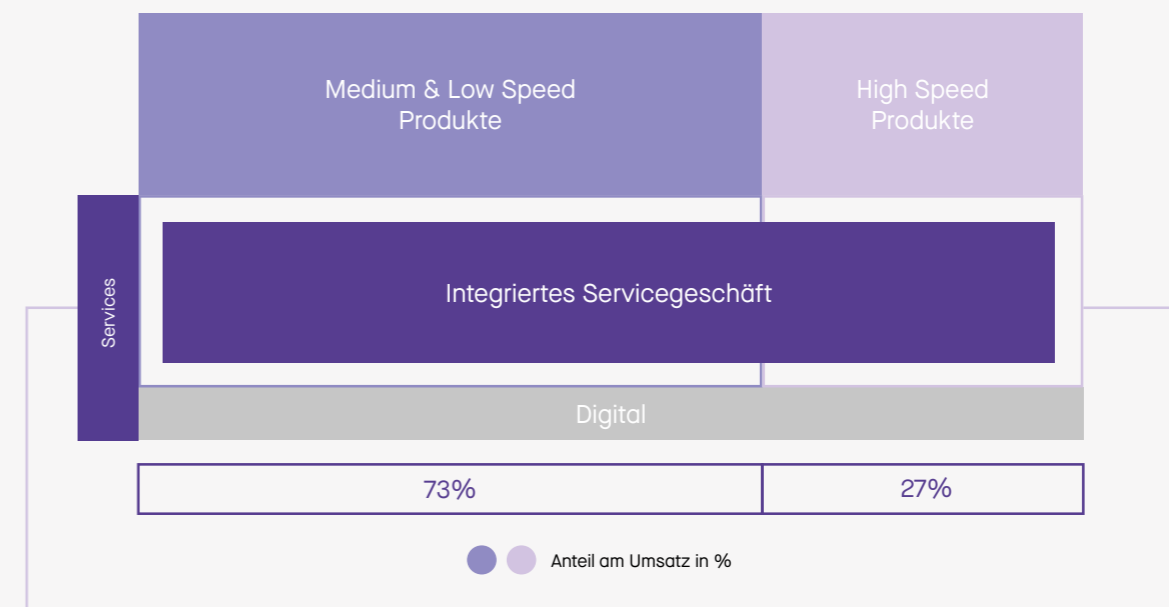


Zum Geschäftsverlauf von Accelleron wird in zwei Segmenten berichtet: Medium & Low Speed und High Speed. Die beiden Segmente umfassen sowohl das Produktgeschäft als auch ein integriertes Servicegeschäft. Aus operativer Sicht ist das Geschäft in vier Geschäftsbereiche gegliedert: zwei Produktdivisionen, eine Servicedivision und eine Division für digitale Kundenlösungen.

Als fokussierter Turboladerspezialist mit einer umfassenden Produkt- und Servicepalette produziert Accelleron Turbolader für Grossmotoren, mit einem Gewicht von 100 kg bis 10 t, mit einer Leistung von 500 kW bis 30'000 kW. Alle Hauptmärkte, von der Schifffahrt über

den Energiesektor bis hin zu Off-Highway-Fahrzeugen, sind von den Megatrends Dekarbonisierung und Digitalisierung geprägt und bieten signifikante Geschäftschancen.

Dank seiner hocheffizienten Produkte ist Accelleron der unangefochtene Marktführer im Bereich der Turboaufladung für betriebskritische Anwendungen. Die fast 100-jährige Geschäftstätigkeit des Unternehmens basiert auf kontinuierlichen Investitionen in Technologie, engen Partnerschaften mit Herstellern und Anwendern, einem konkurrenzlosen globalen Servicenetz sowie einer einzigartigen Servicekultur, die höchste Zuverlässigkeit für die Kunden bietet.



Das Servicegeschäft ist untrennbar mit den Wertschöpfungsketten der Produktsegmente verbunden und basiert auf einem grossen übergreifenden Servicenetz.

Meilensteine

1. Quartal

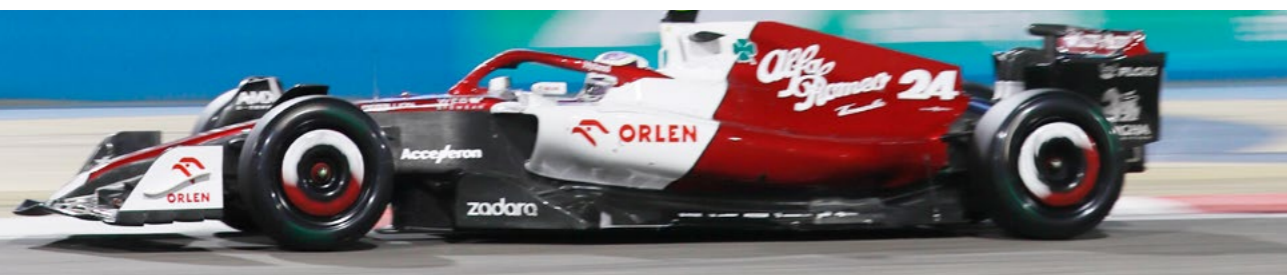
Daniel Bischofberger übernimmt das Ruder bei Accelleron

Am 1. März 2022 wurde Daniel Bischofberger zum Divisionsleiter von Accelleron ernannt, eine Position, die am 3. Oktober in die CEO-Funktion umgewandelt wurde. Zuvor war er während knapp sechs Jahren Mitglied der Sulzer-Konzernleitung und Divisionsleiter für Rotating Equipment Services.

Partnerschaft mit Sauber bringt Momentum

Accelleron wurde Technologiepartner von Sauber Technologies und dem Alfa Romeo F1 Team ORLEN. Im Rahmen dieser neuen Zusammenarbeit arbeiten die Teams von Sauber (mit Sitz in Hinwil) und Accelleron im nahe gelegenen Baden an einer Reihe von Projekten unter dem Motto "Get Closer. Move Further." Die Partnerschaft bietet eine span-

Partnerschaft mit Sauber bringt Momentum



nende Plattform für den Innovationstransfer zwischen zwei Hochleistungssektoren sowie für weitere Forschung und Entwicklung. Ein Beispiel ist die Simulation und Optimierung von additiven Fertigungsprozessen für Accelleron-Turbolader für die Bereiche Marine, Energie sowie Öl und Gas.

Tekomar XPERT marine

Accelleron hat Tekomar XPERT marine auf den Markt gebracht – eine umfassende digitale Lösung, die Reedereien das Management der Antriebseffizienz und das Reporting ihrer Emissionen vereinfacht. Durch eine Verringerung der Emissionen von bis zu 20 % kann Tekomar XPERT marine einen wesentlichen Beitrag zur Dekarbonisierung der Schifffahrtsindustrie leisten, die unter dem Druck der Regulierungsbehörden steht, ihren CO₂-Fussabdruck bis 2050 zu halbieren.

2. Quartal

Markeneinführung – Accelleron ist voll sichtbar

Accelleron, die neue Marke, wurde am 1. März der Öffentlichkeit vorgestellt. Sie vereint die Begriffe "accelerate", "excel" und "access". Im Juni wurde das neue Markendesign auf der Website, in E-Mails und an Gebäuden sichtbar.

Posidonia in Griechenland

Die Posidonia-Messe in Athen ist alle zwei Jahre der grösste Treffpunkt für die griechische Schifffahrtsbranche und internationale Transportexperten. Dies war der erste Auftritt von Accelleron an einer Veranstaltung im neuen Branding.

Accelleron: Ermöglicht Hyundai und Maersk den Einsatz umweltfreundlicher Methanol-Kraftstoffe

Accelleron lieferte die Turbolader für den ersten mit Methanol betriebenen Motor eines Hyundai-Neubaus, der auf dem ersten grünen, mit Methanol betriebenen Containerschiff von Maersk installiert ist.

Markeneinführung - Accelleron ist voll sichtbar





Capital Markets Day

3. Quartal

Capital Markets Day – ein Hidden Champion wird sichtbar

Accelleron wurde erstmalig globalen Investoren vorgestellt und lieferte eine überzeugende Equity Story.

Spin-off von den Aktionären genehmigt

An der ausserordentlichen Generalversammlung der ABB AG in Zürich stimmten die Aktionäre dem geplanten Spin-off der Division Accelleron Turbocharging zu. Der Vorschlag des Verwaltungsrats, das marktführende Turbolader-Geschäft von ABB durch eine Sachdividende von Aktien der Accelleron Industries AG an die ABB-Aktionäre abzuspalten, fand mit 99,72 % Zustimmung.

Methanol-betriebenes Schiff zur Installation von Windkraftanlagen

Accelleron lieferte Turbolader für den ersten mit Methanol betriebenen Neubaumotor von Wärtsilä für ein Spezialschiff zur Installation von Offshore-Windkraftanlagen.

Annika Parkkonen wurde Mitglied des Executive Committee

Annika Parkkonen wurde zur Chief Human Resources und Sustainability Officer von Accelleron ernannt. Sie verfügt über umfangreiche Erfahrungen im Personalwesen auf Headquarter- und Segmentstufe sowie auf Geschäftsleitungsebene in einer Reihe von Unternehmen, darunter die Wärtsilä Corporation und die Nordic Morning Group.

4. Quartal

Kotierung an der Schweizer Börse Global Accelleron Day

Accelleron hat den Spin-off von ABB erfolgreich abgeschlossen. Die Aktien wurden zum Handel an der SIX Swiss Exchange zugelassen.

Am Global Accelleron Day stellten der Präsident des Verwaltungsrats Oliver Riemenschneider und der CEO Daniel Bischofberger den Mitarbeitenden die Zukunft als unabhängiges, börsenkotiertes Unternehmen vor. Das Alfa Romeo ORLEN Formel-1-Team feierte mit Teamchef Frédéric Vasseur und den Fahrern Valtteri Bottas und Zhou Guanyu mit.

Kotierung an der Schweizer Börse



Höchste Effizienz, geringere Emissionen und beste Leistungsdichte – über den gesamten Lebenszyklus

Accellerons Erfolg basiert auf zwei Säulen: der erstklassigen Technologie und der globalen Servicepräsenz. Die Kunden werden mit optimalen Lösungen rund um die Uhr auf der ganzen Welt betreut.



Accellerons Wertversprechen

Als Technologieführer ist Accelleron der bevorzugte Partner von Herstellern grosser Verbrennungsmotoren. Durch Accelleron erreichen diese erstklassige Leistungsdichten, die im Vergleich mit Wettbewerbern bis zu 25 % höher sind. Ausserdem werden ein bis um 2 % besserer Wirkungsgrad, geringere Emissionen und höchste Zuverlässigkeit erzielt. Ein Fokus auf Innovation und eine starke Forschung und Entwicklung (F&E) sind der Schlüssel dazu: Unabhängig von der Konjunktur investiert Accelleron jedes Jahr rund USD 50 Mio. oder etwa 7 % des Jahresumsatzes in diesen Bereich.

Die zweite wichtige Säule ist das globale Servicenetz. Jedes Jahr unterstützt Accelleron mehr als 5'000 Endkunden rund um den Globus mit ihren mehr als 500 ausgebildeten Servicetechnikern an über 100 Standorten.

Accelleron agiert weltweit: 36,8 % des Umsatzes stammen aus Europa, 40,6 % aus Asien, dem Nahen Osten und Afrika (AMEA), wo die meisten neuen Schiffe gebaut und gewartet werden. In der Region Amerika, auf die 22,6 % des Umsatzes entfallen, sind die wichtigsten Märkte Kreuzfahrtschiffe, Gaskompression und Kraftwerke. Im Kraftwerksbereich werden die Produkte in einer Vielzahl von Anwendungen eingesetzt, darunter Grundlastkraftwerke für abgelegene Standorte, Regelenergie (zum Beispiel zum Ausgleich schwankender Stromproduktion aus erneuerbaren Energieträgern) und Notstromanlagen (zum Beispiel für Krankenhäuser und Rechenzentren).

Die über 100 Servicezentren des Unternehmens in mehr als 50 Ländern tragen entscheidend dazu bei, dass sich das Geschäft von Accelleron von der Masse abhebt und die Kunden Jahr für Jahr einen erstklassigen Service vor Ort erhalten. Die Serviceteams von Accelleron sind rund um die Uhr im Einsatz und stellen sicher, dass Ersatzteile innerhalb von 48 Stunden an jedem Flughafen weltweit verfügbar sind. Das Ganze macht ein einzigartiges Service- und Ersatzteilzentrum in der Schweiz möglich.

Der grösste Standort in der Schweiz deckt die wichtigsten Funktionen ab, die von einer engen Zusammenarbeit vor Ort profitieren: das globale Service- und Ersatzteilzentrum, die Forschung und Entwicklung, und der Hauptproduktionsstandort (der europäischen Beschaffungshub). Accelleron verfügt ausserdem über weitere Produktions- und Beschaffungsstandorte in China und Indien.

Accelleron kümmert sich um ihre Kunden

Service steht bei Accelleron im Mittelpunkt. Das beginnt bei der Entwicklung von Turboladern in enger Abstimmung mit den Motorenherstellern, um die besten Verbrennungsmotoren zu entwickeln. Accellerons beratende Ingenieure arbeiten ebenfalls eng mit den Motorenbauern zusammen, um Turbolader-Spezifikationen auf jede einzelne Installation zuzuschneiden. Und nicht nur das: Sie arbeiten auch daran, Betriebskosten der Kunden zu optimieren, indem sie Upgrades spezifizieren und dadurch ermöglichen, dass Produkte länger genutzt werden können. Die Digitalisierung umfasst alle Schritte des Lebenszyklus eines Turboladers, sie erhöht die Transparenz und verbessert das Resultat, sowohl für Accelleron als auch für die Kunden.

Durch das eigene Vertriebs- und Servicenetz kann Accelleron Service und Ersatzteile aus einer Hand zur Verfügung stellen und den Kunden somit ein "Full Cover"-Servicemodell inklusive digitaler Angebote anbieten. Somit hilft Accelleron den Kunden in ihrem Geschäft erfolgreich zu sein.

Vier Wachstumssäulen

Accelleron ist dank ihrer herausragenden Produkte, Technologien und des Servicenetzwerks der Konkurrenz einen Schritt voraus. Accelleron möchte diese Position weiter ausbauen, weiterhin Spitzenmargen und eine ausgezeichnete Cash Conversion liefern und das Kapital optimal einsetzen.

Diese Wachstumsstrategie basiert auf vier Säulen:

Die Strategie basiert auf vier Wachstumssäulen:

1. Steigerung des Marktanteils in den Kernmärkten Marine und Energie.
2. Ausbau des Servicegeschäfts durch verstärkte Konzentration auf Langzeitserviceverträge und digitale Angebote.
3. Unterstützung der Kunden bei der Umstellung auf Erdgas und grüne Kraftstoffe.
4. Organische und anorganische Expansion in angrenzende Bereiche, in denen sich Accelleron dank ihrer technischen Kompetenz und des Servicenetzes differenzieren kann, zum Beispiel Software und Motorenkomponenten mit hoher Serviceintensität.

Megatrends schaffen Opportunitäten für Accelleron

Alle Hauptmärkte von Accelleron von der Schifffahrt über den Energiesektor bis hin zu Off-Highway-Fahrzeugen stehen unter dem Einfluss der Megatrends Dekarbonisierung und Digitalisierung. Diese eröffnen enorme Chancen für Accelleron. Würde man die Schifffahrt zum Beispiel als ein Land ansehen, würde sie mit einem Ausstoss von einer Milliarde Tonnen CO₂ jährlich zu den weltweit sechs grössten CO₂-Emittenten gehören, hinter Japan und vor Deutschland. Sie macht ca. 3 % der globalen CO₂-Emissionen aus. Ihr jährlicher Kraftstoffverbrauch entspricht drei Milliarden Barrel Öl, ähnlich dem jährlichen Kraftstoffverbrauch der Luftfahrtindustrie.

Turbolader verbessern die Effizienz von Grossmotoren um zehn Prozent, was zu Einsparungen sowohl bei Schiffsantrieben als auch in der Energieindustrie führt. Dies entspricht den CO₂-Emissionen von mindestens 40 Millionen Autos und einer um 10 bis 20

Milliarden USD geringeren Kraftstoffrechnung für die Betreiber der Anlagen. In diesem Kontext glänzen die Turbolader von Accelleron mit einer bis zu 2 % besseren Effizienz im Vergleich zum nächstbesten Wettbewerber.

Um die Netto-Null-Ziele in den Hauptmärkten des Unternehmens zu erreichen sind grüne Kraftstoffe ein Muss. Da diese signifikant teurer sind, wird Accellerons wichtigster Wettbewerbsvorteil, der höhere Wirkungsgrad, noch weiter im Vordergrund stehen. Schon heute hat Accelleron auf Motoren, die mit Erdgas betrieben werden, einen signifikant höheren Marktanteil und ist ein Vorreiter in Pilotanwendungen für zukünftige Kraftstoffe wie dem grünen Methanol und dem Wasserstoff.

Digitale Anwendungen sind heute nicht wegzudenken. Sie haben einen signifikant positiven Einfluss auf Accelleron selbst sowie das Geschäft der Kunden, indem sie die Effizienz and Transparenz von internen Geschäftsprozessen erhöhen und die Interaktion der Kunden mit dem

Unternehmen vereinfachen. Accelleron hat LOREKA eingeführt, ein Kundenportal, auf dem Kunden alle relevanten Informationen über ihre Turboladerflotte einsehen und 24/7 mit dem Unternehmen interagieren können. Digitalisierung ermöglicht für die Kunden aber auch optimierte Kosten über den gesamten Lebenszyklus, für den Turbolader wie für den gesamten Motor. Die nutzerfreundliche Plattform Tekomar XPERT von Accelleron bietet ihren Kunden simple Empfehlungen um Wirkungsgrad und Emissionen zu verbessern, nicht nur für deren Motoren, sondern auch für den Schiffsrumpf und den Propeller.

Accelleron entwickelt basierend auf physikalischer Modellierung und Big Data kontinuierlich digitale Zwillinge seiner Turbolader. Mit diesen digitalen Zwillingen und seiner Expertise in Datenanalyse kann das Unternehmen seinen Kunden Serviceverträge auf Stundenbasis inklusive zustandsbasierter und vorausschauender Wartung anbieten. Und auch diese ermöglichen den Kunden geringere Lebenszykluskosten und eine höhere Verfügbarkeit ihrer Anlagen.



Katalysator für die Transition in eine CO₂ neutrale Welt

Interview mit Daniel Bischofberger,
Chief Executive Officer

Warum haben Sie die Position des CEOs von Accelleron übernommen?

Das war eine Gelegenheit, wie sie nur einmal im Leben vorkommt. Ich wusste, dass Turbolader ein fantastisches Geschäft sind und Accelleron ein Marktführer für Hochleistungsturbolader für Verbrennungsmotoren ist. Es ist eine grossartige Erfahrung, ein neues Kapitel aufzuschlagen und Teil der Accelleron-Familie zu werden. Dank meiner vorherigen Position als Leiter eines Gasturbinen-Servicegeschäfts mit Milliardenumsatz und meiner früheren Position bei Sulzer als Mitglied des Exekutivausschusses und Bereichsleiter der Serviceorganisation, kann ich wertvolle Erfahrung in das Servicegeschäft miteinbringen.

Wie haben Sie sich bis jetzt eingelebt?

Ich fühlte mich von Anfang an willkommen und gut unterstützt. Meine Lernkurve war sehr steil und so konnte ich das Unternehmen und das Team auf dieser aufregenden Reise so schnell wie möglich unterstützen.

Sie haben Ihr neues Amt im März 2022 inmitten einer geopolitischen Krise angetreten. Wie hat sich das auf Ihre Anfangszeit ausgewirkt?

Zunächst konzentrierten wir uns darauf, das Unternehmen so gründlich und effizient wie möglich auf den Weg in die Eigenständigkeit vorzubereiten.

Der Zeitplan war straff, und das Geschäft lief und läuft auf einem hohen Niveau. Der Service entwickelt sich insgesamt sehr gut. Was Neuinstallationen betrifft, so wurden viele Turbolader für Schiffe bestellt, und Kraftwerke liefen auch auf Hochtouren. Wir standen vor besonderen Herausforderungen wie Problemen in der Lieferkette und dem russischen Angriffskrieg gegen die Ukraine.

Wir beschlossen, uns aus dem russischen Markt zurückzuziehen und unser Geschäft dort abzubauen. Das hinterliess Spuren, aber Russland machte nur etwa 1 % bis 2 % unseres Umsatzes aus. Unsere Präsenz war minimal, und

bis Ende 2022 hatten wir den Markt vollständig verlassen.

Ihr Vorgänger als Divisionsleiter ist jetzt Ihr Verwaltungsratspräsident. Wie sieht diese Zusammenarbeit aus?

Besonders zu Beginn hat er mir bei der Einarbeitung geholfen. Ein grosser Schwerpunkt war der Besuch bei unseren Kunden, denn für Accelleron waren diese schon immer im Mittelpunkt. Nach dieser Einführungsphase konzentriert er sich auf seine Rolle als Verwaltungsratspräsident, während ich mich auf meine Rolle als CEO konzentriere. Wir haben ein ausgezeichnetes Verhältnis und klare Rollen und Verantwortlichkeiten auf beiden Seiten.

Welche Erkenntnisse haben Sie aus diesen Kundenbesuchen gewonnen?

Zunächst fiel mir unsere grosse Kundennähe auf. Wir haben sehr offen über die Herausforderungen gesprochen, vor denen sie stehen. Es besteht eine grosse Unsicherheit darüber, wie der Übergang zu einer CO₂-neutralen Welt aussehen wird. Wir sind in einer guten Position, um mit unseren Produkten und unserem Branchen-Know-how zu helfen.

Übernimmt Accelleron hier eine Vorreiterrolle?

In diesem Bereich sind wir das definitiv, aber man muss auch bescheiden bleiben. Die Herausforderung geht jedoch über Turbolader hinaus. Sie beginnt mit der Herstellung künftiger Kraftstoffe, dem Transport, der Lagerung, der Verbrennung, den Emissionen und so weiter. Es ist also ein weites Feld, aber wir haben definitiv eine kritische Komponente, die eine grosse Hilfe sein wird.

Accellerons digitale Plattform Tekomar XPERT zum Beispiel konzentriert sich nicht nur auf Turbolader, sondern auch auf die Motorleistung. Übernehmen Sie nicht das Geschäft Ihrer Kunden?

Keineswegs. Wir haben eine Lösung, die unabhängig von den Motorenherstellern (OEMs) ist. Die OEMs haben ihre eigene Software, die für ihre Motoren wahrscheinlich präziser ist.

Manche Kunden brauchen eine Plattform, die unabhängig von den OEMs ist – und genau das bieten wir ihnen an. Es gibt also keinen Wettbewerb; es kommt darauf an, was der Kunde braucht. Wenn er eine OEM-spezifische Lösung wünscht, wird er sich für eine Lösung des OEMs entscheiden. Wenn er hingegen eine einzige Plattform für alle verschiedenen Verbrennungsmotoren will, wird er sich für unsere Lösung entscheiden.

Was ist das wichtigste Ergebnis für den Kunden, bei der Benutzung von Tekomar XPERT?

Tekomar XPERT ist eine Software mit einer Service-Plattform, die sich ständig weiterentwickelt. Sie startete mit Modulen, bei denen





der Motor im Mittelpunkt steht. Der Kunde kann anhand einfacher Informationen herausfinden, wie er die Effizienz erhöhen und somit Kraftstoff einsparen und CO₂-Emissionen reduzieren kann. Da die Vorschriften immer strenger werden, ist es wichtig, dass die Kunden ihre CO₂-Emissionen verstehen und wissen, wie sie sie beeinflussen können. Tekomar XPERT bietet eine gute Orientierung und ist ein hilfreiches Planungsinstrument für diesen Zweck. Wir entwickeln jetzt auch andere Module in unserer Plattform, darunter eines zur Bestimmung des idealen Zeitpunkts für die Reinigungszyklen von Schiffsrümpfen und Propellern, das die Effizienz steigert und es den Kunden ermöglicht, ihre Planung zu optimieren. Die Idee hinter Tekomar XPERT ist es, dem Kunden ein umfassendes Instrument an die Hand zu geben, mit dem er seine CO₂-Emissionen

reduzieren und gleichzeitig Betriebskosten verringern kann. Natürlich ist und bleibt unser Kerngeschäft die Komponentenfertigung. Aber es geht um den gesamten Weg des Kunden zur Emissionsreduzierung, welcher sehr komplex ist.

Apropos Emissionen: In welche Richtung wird sich das regulatorische Umfeld Ihrer Meinung nach entwickeln?

Ich denke, die Schifffahrtsindustrie wird sich in die gleiche Richtung bewegen wie die Stromerzeugung. Diese hat sich das Ziel gesetzt, bis 2050 CO₂-neutral zu sein. Die International Maritime Organization (IMO) strebt bis 2050 eine Reduzierung um 50 % an, was definitiv nicht ehrgeizig genug ist. Es steht für mich ausser Frage, dass die Schifffahrtsindustrie bis 2050 ohne Wenn und Aber auch CO₂-neutral werden muss. Gegenwärtig machen die CO₂-

Emissionen der Schifffahrtsindustrie etwa 3 % der weltweiten CO₂-Emissionen aus. Auch wenn wir nur von 3 % sprechen – die Stromerzeugung macht ein Drittel der weltweiten CO₂-Emissionen aus - jedes einzelne Prozent zählt.

Wie viel trägt der Accelleron-Turbolader zu den CO₂-Emissionen bei?

Ein Verbrennungsmotor ohne Turbolader erzeugt 10 % mehr CO₂-Emissionen. Die Schifffahrtsindustrie stösst insgesamt etwa 1 Milliarde Tonnen CO₂ aus. 10 % davon sind 100 Millionen Tonnen CO₂-Emissionen. Das entspricht den Emissionen von etwa 40 Millionen Mittelklasse-PKWs, die in einem Jahr schätzungsweise 20'000 km fahren. Accelleron-Turbolader haben im Vergleich zur Konkurrenz den höchsten Wirkungsgrad.

Die Weltwirtschaft insgesamt ist in schlechter Verfassung, und Accelleron wächst mit beachtlichem Tempo. Wie ordnen Sie das ein?

Die Nachfrage nach Flüssiggas-Tankern ist derzeit hoch. Sie werden nicht nur für den Betrieb von Kraftwerken in Europa benötigt, sondern sind auch für die Industrie unerlässlich. In den USA gibt es grosse Schiefergasvorkommen, und die Pipelines und Transportkapazitäten werden ausgebaut, was zu weiterer Nachfrage führt. Ausserdem werden viele Diesel-Notstromaggregate benötigt, weil das Risiko eines vorübergehenden Stromausfalls besteht. Es wird Jahre dauern, bis eine globale Flüssiggas-Infrastruktur aufgebaut ist und Europa die frühere Abhängigkeit von russischem Pipeline-Gas und dessen Nutzung kompensieren kann.

Was hat Accelleron aus den zahlreichen Krisen gelernt, die seit 2020 aufgetreten sind?

Dank unseres Servicegeschäfts, das etwa drei Viertel unseres Umsatzes ausmacht, sind wir sehr resilient. In vergangenen Rezessionen, wie der Finanzkrise 2008, schwankte das Servicegeschäft um bis zu 5 %. Während der aussergewöhnlichen COVID-19-Pandemie im Jahr 2020 hingegen verzeichneten wir einen Rückgang von fast 10 %. Das war eine sehr

ungewöhnliche Krise, denn während einer "normalen" Rezession werden die Schiffe noch eingesetzt und die Stromerzeugung läuft weiter. Im Jahr 2020 waren die meisten Kreuzfahrtschiffe wegen der Pandemie nicht einsatzfähig. Aufgrund der Beschränkungen und Quarantänemassnahmen war es manchmal nicht möglich Schiffe und Kraftwerke zu warten. Auch zögerten teilweise die Kunden, ihre Wartungen durchzuführen.

Fühlen Sie sich als Accelleron völlig unabhängig?

Ja, absolut. Seit dem Spin-off ist ABB nicht mehr Aktionärin, und der Verwaltungsrat ist völlig unabhängig. Dennoch sind wir in gewisser Masse noch von ABB abhängig, da wir einige der IT-Systeme von ABB nutzen. Bis Ende 2023 werden wir unsere eigene IT-Infrastruktur aufgebaut haben und betreiben.

Wie werden Sie Ihre Kultur in Zukunft weiterentwickeln?

Wir haben rund 2'500 Mitarbeitende. Der Übergang von einem grossen, globalen Multi-Business-Unternehmen zu einem mittelgrossen, spezialisierten Unternehmen haben wir vollzogen; somit sollten wir eine mitteständische Kultur entwickeln. In der Praxis bedeutet das, dass wir unsere Strukturen und Prozesse überdenken und vereinfachen sowie pragmatisch vorgehen müssen. Es gilt schneller, agiler und schlanker zu werden. Ausserdem müssen wir mehr Verantwortung auf die lokale Ebene verlagern. In unseren rund 100 Service-Centern betrachte ich jeden Manager als Unternehmer.

Glauben Sie, dass es weitere Möglichkeiten für den Ausbau des Servicenetzes gibt?

Unser Servicenetz ist ein lebendiger Organismus. Servicecenter in den jeweiligen Regionen werden nach Bedarf errichtet; beispielsweise, wenn Kraftwerke vor Ort gewartet werden müssen. Werden Kraftwerke ausser Betrieb genommen, wird auch das Servicezentrum geschlossen. Die Zahl der Servicezentren ist in den letzten zehn Jahren stetig, auf über 100, gewachsen.

Accelleron ist noch eine junge Marke. Was kann mit Blick auf die weitere Positionierung erwartet werden?

Unabhängig vom Markennamen sind wir in einer starken Position. Jeder, der ein Schiff besitzt, ist wahrscheinlich schon mit unseren Produkten in Berührung gekommen; ganz egal ob unter dem Namen BBC oder ABB. Es ist unser Ziel, den Namen Accelleron zum Synonym für Hochleistungsturbolader in der Schifffahrtsindustrie und der Energieerzeugung zu machen. Nomen est omen: Accelleron haben wir aus den Englischen Begriffen acceleration, access and excellence (Beschleunigung, Zugang und Exzellenz) abgeleitet.

Wie sind Sie bisher auf die Investoren zugegangen?

Unsere Kunden sind mit unserem Produktportfolio bestens vertraut. Der Wechsel von ABB zu Accelleron war für sie ein kleiner Schritt. Jetzt gilt es aus dem «Hidden Champion», der Teil der ABB-Familie ist, einen sichtbaren Champion für die Investoren machen. Seit der Börsenkotierung habe ich mich mit mehr als 200 Investoren getroffen, um ihnen unsere Innovationen und Dienstleistungen näher zu bringen. Ich konnte aufzeigen, weshalb unser Wissen und unsere Produkte zentrale Elemente für die Energiewende sind. Somit konnte ich erfolgreich ein Verständnis für unser Geschäftsmodell etablieren und die Investoren wissen lassen, warum wir auch in den nächsten hundert Jahren ein fester Bestandteil dieser Branche sein werden.

Wie sieht die ESG-Bilanz von Accelleron aus, und warum hat das Unternehmen seinen Nachhaltigkeitsbericht nicht zusammen mit seinem ersten Finanzbericht veröffentlicht?

Im Bereich ESG ist ABB äusserst fortschrittlich. Daher verfügen wir bereits über ein gutes ESG Framework, das wir nun weiterentwickeln und an unsere Bedürfnisse anpassen müssen. Ein solches Unterfangen braucht Zeit. Unser erster Nachhaltigkeitsbericht wird Ende Juni 2023 veröffentlicht.

Sie sind auf einem Markt mit relativ geringen Wachstumserwartungen von 1 % bis 2 % tätig. Woher soll das zukünftige Wachstum von Accelleron kommen?

Wir sind gut aufgestellt, um mittelfristig ein Wachstum von 2 % bis 4 % zu erzielen. Es gibt schon heute eine grosse Nachfrage nach unseren hocheffizienten Turboladern, weil fossile Kraftstoffe immer teurer werden. Aber auch bei der geforderten Reduktion der CO₂-Emissionen fossiler Brennstoffe sind unsere Turbolader eine gute Lösung. Der Verbrennungsmotor wird langfristig bestehen bleiben, weil es in Bereichen wie Schifffahrt und Energie keine Alternative dazu gibt. Aber es ist klar, dass Verbrennungsmotoren zunehmend mit synthetischen Kraftstoffen betrieben werden, die heute achtmal teurer sind als fossile. Auch wenn diese Kosten durch Grössenvorteile und technologische Verbesserungen sinken werden, wird geschätzt, dass synthetische Kraftstoffe immer noch mindestens zwei- bis dreimal so teuer sein werden wie die heutigen fossilen Kraftstoffe. Selbst in einer Welt ohne fossile Energieträger spielt also die Effizienz von Turboladern eine wichtige Rolle, da sie zu enormen Kosteneinsparungen führt. Mit dem erwarteten höheren Marktanteil werden wir auch unser Servicegeschäft vorantreiben können. Darüber hinaus sehen wir auch Chancen, in angrenzenden Märkten zu wachsen. Wir können unseren Kunden mehr Lösungen zur Reduzierung ihrer CO₂-Emissionen anbieten – sowohl im digitalen Bereich als auch für Produkte oder Komponenten im Antriebssystem eines Schiffes.

Warum glauben Sie, dass Sie in dieser Hinsicht einen Vorteil gegenüber Ihren Konkurrenten haben?

Schon heute verfügen wir über die effizientesten Turbolader. Darüber hinaus investieren wir in die Entwicklung unserer Technologie. Im Jahr 2022 haben wir rund 50 Mio. USD in Forschung und Entwicklung für unsere Technologie und Produkte investiert. So stellen wir sicher, dass wir unseren Wettbewerbern in puncto Leistung und Zuverlässigkeit immer einen Schritt voraus sind.

Warum investieren Sie zwischen 6 % und 7 % des Umsatzes in Forschung und Entwicklung?

Wir sehen enorme technologische Möglichkeiten im Umgang mit emissionsbezogenen Herausforderungen. Gerade weil Effizienz immer wichtiger wird, lohnt es sich, in die Fertigung, die Simulation und neue Werkstoffe zu investieren und diese Möglichkeiten zu erforschen.



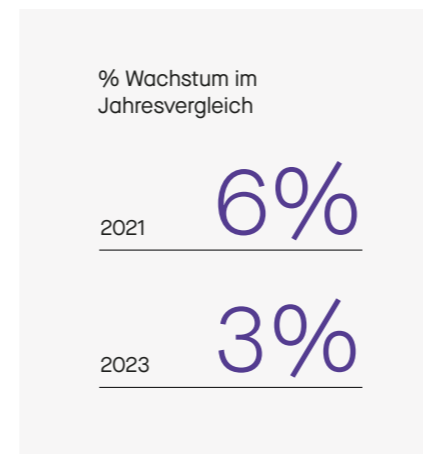
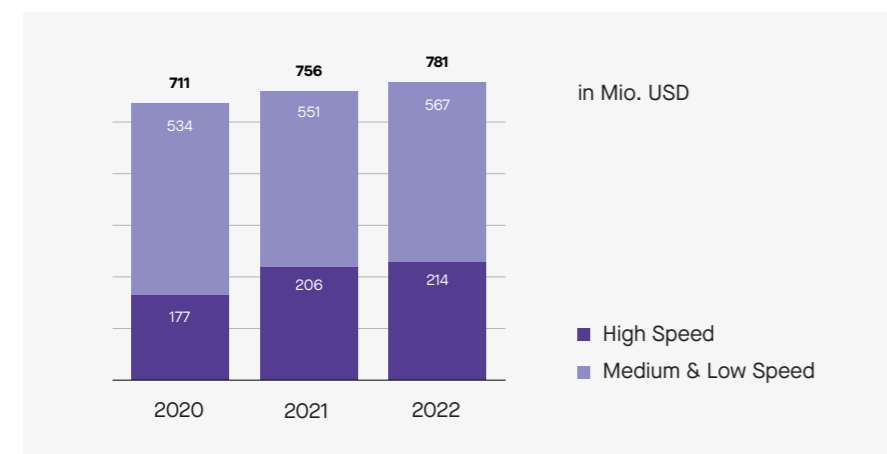
Ergebnisse auf einen Blick

Die positive Marktentwicklung wurde in 2022 mit dem Ergebnis eines starken Umsatzwachstums von 3,2 % (oder 11,8 % auf Basis konstanter Wechselkurse¹) fortgesetzt.

In einer herausfordernden, inflationären Umgebung weist Accelleron trotz Zusatzkosten in Bezug auf den Aufbau eigenständiger Strukturen und Systeme eine starke operative EBITA Marge von 24,6 % (2021: 24,8 %) aus. Der Weg in die Unabhängigkeit führte zu einmaligen, nicht operativen Kosten (USD 35,9 Mio.), die sich auf den Reingewinn auswirkten. Dieser war 2022 mit USD 129,8 Millionen um 10,1 % unter Vorjahr. Das stark Cash-generative Geschäftsmodell von Accelleron stellt eines der

Hauptmerkmale der finanziellen Performance dar, was sich in einer starken freien Cashflow-Konversionsrate von 76,5 % widerspiegelt, dies vor dem Hintergrund einer exzellenten Konversionsrate von über 100 % in der zweiten Jahreshälfte. Der freie Cashflow belief sich 2022 auf USD 99,3 Millionen, gegenüber USD 135,5 Millionen im Vorjahr, was auf einmalige Kosten im Zusammenhang mit der Abspaltung von der ABB Group zurückzuführen ist.

Umsatz nach Marktsegmenten



¹Das Unternehmen nutzt zur Bewertung der Leistung bestimmte alternative Kennzahlen. Das Unternehmen ist der Ansicht, dass diese alternativen Leistungskennzahlen das Verständnis der Investoren für die finanzielle und betriebliche Leistung von Accelleron von Periode zu Periode verbessern, da sie bestimmte Posten ausschließen, die das Unternehmen nicht als Indikator für die laufende betriebliche Leistung betrachtet. Eine detaillierte Beschreibung findet sich im englischen Geschäftsbericht.

Kennzahlen

(in Mio. USD)	2022	2021	Veränderung in %	Organisch ¹
Umsatz	780,5	756,5	3,2 %	11,8 %
Bruttogewinn	352,8	355,7	-0,8 %	
in % des Umsatzes	45,2 %	47,0 %	-1,8 %Pkt	
Ergebnis der Geschäftstätigkeit	157,0	185,6	-15,4 %Pkt	
Operatives EBITA ¹	191,8	187,6	2,2 %	
in % des Umsatzes	24,6 %	24,8 %	-0,2 %Pkt	
Reingewinn	129,8	144,3	-10,1 %	
in % des Umsatzes	16,6 %	19,1 %	-2,5 %Pkt	
Cashflow aus Geschäftstätigkeit	133,4	163,3	-18,3 %	
Freier Cashflow ¹	99,3	135,5	-26,7 %	
Freie Cashflow-Konversionsrate ¹	76,5 %	93,9 %	-17,4 %Pkt	
Unverwässerter Gewinn je Aktie (USD)	1,3	n/a	n/a	
Nettoverschuldung ¹	0,6	n/a	n/a	

¹Das Unternehmen nutzt zur Bewertung der Leistung bestimmte alternative Kennzahlen. Das Unternehmen ist der Ansicht, dass diese alternativen Leistungskennzahlen das Verständnis der Investoren für die finanzielle und betriebliche Leistung von Accelleron von Periode zu Periode verbessern, da sie bestimmte Posten ausschließen, die das Unternehmen nicht als Indikator für die laufende betriebliche Leistung betrachtet. Eine detaillierte Beschreibung findet sich im englischen Geschäftsbericht.

Management- und Konzernstruktur

Konzernstruktur

Accelleron Industries AG, die Muttergesellschaft der Accelleron Gruppe mit Sitz in Baden, Aargau (CH), ist die einzige börsennotierte Gruppengesellschaft. Die Aktien von Accelleron werden an der SIX Swiss Exchange unter dem Symbol ACLN gehandelt (Valorenummer 116936091; ISIN Code CH1169360919). Die Börsenkapitalisierung per 31. Dezember 2022 betrug CHF 1'795'337'375,85 (ohne eigene

Aktien). Die Gruppe hat Tochtergesellschaften und Niederlassungen in mehr als 50 Ländern.

Verwaltungsrat

Am 31. Dezember 2022 besteht der Verwaltungsrat aus den folgenden sechs nicht-exekutiven Mitgliedern, die solide Kompetenzen in den Bereichen Unternehmensführung und Nachhaltigkeit sowie Expertise in unseren Endmärkten aufweisen:

Name	Position	Komitees	Staatsangehörigkeit	Geschlecht	Geburtsjahr	Eintrittsjahr	Unabhängigkeit
O. Riemenschneider	VRP ¹	-	Schweiz	M	1962	2022	nein
M. Krüsi	Stellvertretende VRP	Vorsitz des AC – Mitglied des NCC	Schweiz und Italien	F	1962	2022	ja
G. Sons	Mitglied	Vorsitz des NCC	Deutschland	F	1960	2022	ja
B. Cerup-Simonsen	Mitglied	Mitglied des NCC	Dänemark	M	1968	2022	ja
D. Trefzger	Mitglied	Mitglied des AC	Deutschland	M	1962	2022	ja
S. Pampalone	Mitglied	Mitglied des AC	Italien	M	1967	2022	ja

¹VRP = Verwaltungsratspräsident, AC = Audit Komitee, NCC = Nominierungs- und Vergütungskomitee

Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

Der Verwaltungsrat hat die operative Führung der Gesellschaft und der Gruppe im Rahmen der gesetzlichen und satzungsmässigen Möglichkeiten und vorbehaltlich der Befugnisse und Pflichten, die gemäss den Governance-Regeln beim Verwaltungsrat verbleiben, vollständig an den CEO delegiert.

Der CEO ist für die gesamte Geschäftstätigkeit und die Angelegenheiten der Gesellschaft und der Gruppe im Rahmen der Unternehmensstrategie, der mittel- und langfristigen Pläne und des jährlichen Budgets verantwortlich. Er vertritt die Gesellschaft und die Gruppe in diesen Angelegenheiten im Einklang mit den vom Verwaltungsrat festgelegten Strategien, Grundsätzen und Richtlinien und ist verantwortlich für die Umsetzung der Beschlüsse des Verwaltungsrats und die Aufsicht über alle Managementebenen des Unternehmens. Der CEO führt die anderen Mitglieder der Geschäftsleitung, die für die ihnen zugewiesenen Geschäftsbereiche und/oder Funktionen individuell verantwortlich sind.

Der CEO ist die primäre Kontaktperson für den Präsidenten und die anderen Mitglieder des Verwaltungsrats. Der CEO erstattet dem Verwaltungsrat regelmässig, und wenn ausserordentliche Umstände es erfordern, Bericht über den Geschäftsgang und die Angelegenheiten der Gesellschaft sowie über wichtige ausserordentliche Ereignisse. Der Verwaltungsrat ernennt und entlässt den CEO unter Berücksichtigung der Empfehlungen des NCCs. Wie bei den anderen Mitgliedern der Geschäftsleitung und dem General Counsel bespricht der CEO die Ernennungen und Abberufungen mit dem NCC, und das NCC sorgt in Zusammenarbeit mit dem CEO für einen ordnungsgemässen Ablauf. Das NCC gibt Empfehlungen für die Genehmigung von Ernennungen oder Abberufungen von Mitgliedern der Konzernleitung oder des General Counsel durch den Verwaltungsrat ab.

Zusammensetzung des Executive Committees

Per Ende 2022 setzte sich die Konzernleitung aus sieben Mitgliedern zusammen:

Name	Funktion	Staatsangehörigkeit	Geburtsjahr	Bindende Interessen
Daniel Bischofberger	Chief Executive Officer	CH	1966	keine
Adrian Grossenbacher	Chief Financial Officer	CH	1980	keine
Christoph Rofka	Vorstand Medium, Low Speed & Rail Division	DE	1967	Vice President Communication of CIMAC
Herbert Müller	Vorstand High Speed Division	CH	1968	keine
Roland Schwarz	Vorstand Service Division	CH	1969	keine
Dirk Bergmann	Chief Technology Officer	DE	1968	keine
Annika Parkkonen	Chief Human Resources and Sustainability Officer	FIN	1971	keine