

# Hauptversammlung ams-OSRAM AG

Reden von

**Aldo Kamper**  
**CEO**

und

**Rainer Irle**  
**CFO**

Premstätten, 14. Juni 2024

*Es gilt das gesprochene Wort.*

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

herzlich willkommen auch von meiner Seite zu unserer heutigen Hauptversammlung.

„Sense – the power – of light“ – das ist unser neuer Firmenslogan. Wir haben ihn im Rahmen unserer strategischen Neuaufstellung unlängst gemeinsam im Top-100-Führungskreis erarbeitet. Um das, was uns als gemeinsames Unternehmen ams OSRAM im Kern ausmacht, noch besser zum Ausdruck zu bringen: Wir verbinden Licht mit Sensorik.

Wir nutzen die einzigartigen Eigenschaften des sichtbaren wie des unsichtbaren Lichts. Seine Geschwindigkeit. Seine Kraft. In einer Kombination aus marktführenden Lichtemittern, hochpräzisen Sensoren sowie der zugehörigen Software. Um es Menschen und Maschinen zu ermöglichen, ihre Umgebung zu erfassen. Die darin enthaltenen Informationen sichtbar zu machen. Ihnen Sinn zu geben.

Und wir laden Kunden, Investoren, Mitarbeitende und Interessierte ein, das spannende Potenzial dieser Kombination zu erleben. Sich von den unerschöpflichen Möglichkeiten des Lichts als Bindeglied zwischen der physischen und digitalen Welt inspirieren zu lassen.

„Sense the power of light“ – verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, das ist Ihr Unternehmen in Essenz. Das, was uns im Kern ausmacht und worauf unsere neue Strategie zielt: das große Potenzial rund und um unser profitables Kerngeschäft aus innovativen Licht- und Sensortechnologien zu entfalten.

Über diese strategische Neuausrichtung des Unternehmens, die uns im vergangenen Geschäftsjahr stark beschäftigt hat, möchte ich Ihnen im Folgenden berichten. Ebenso wie über die Geschäftsentwicklung.

Mein Kollege Rainer Irle wird Ihnen dann im Anschluss die Geschäftszahlen des Geschäftsjahres 2023 näher erläutern. Beginnen wir zunächst mit den strategischen Meilensteinen des vergangenen Geschäftsjahres.

Rainer Irle und ich sind im letzten Jahr als neues Vorstandsteam angetreten. Wir sind angetreten, weil wir an das enorme Potenzial von ams OSRAM, an seine exzellenten Mitarbeitenden und innovativen Technologien, glauben.

Nach gründlicher Überprüfung unserer Geschäfte haben wir gemeinsam mit unserem Führungsteam entschieden, das Unternehmen neu auszurichten und auf eine solide Basis zu stellen.

Das beinhaltet im Wesentlichen drei Elemente:

1. Eine organisatorische Neuaufstellung
2. Die strategische Fokussierung des Portfolios
3. Die Sicherstellung der Finanzierung und Stärkung der Bilanz

Zur organisatorischen Neuaufstellung: Wir haben zunächst die Strukturen verschlankt, indem wir die Zahl der Geschäftseinheiten reduziert und den Vorstand von vier auf zwei Mitglieder verkleinert haben.

Zudem haben wir die Geschäftsbereiche gestärkt und ihnen die volle Verantwortung für ihre jeweiligen Geschäfte übertragen. „End-to-End“ – wie das so schön heißt. Also wieder komplett, inklusive Innovation, Fertigung und Lieferketten. Durch die vereinfachten Strukturen gibt es eindeutige, leicht zu verstehende Strukturen und klare Verantwortlichkeiten. Wir beschleunigen damit unsere Prozesse und können Innovationen schneller an den Markt bringen.

Damit komme ich zur strategischen Fokussierung: Wir haben im Juli eine Strategie vorgelegt, mit der wir uns im Halbleitergeschäft auf den profitablen Kern aus intelligenten Sensor- und Emitterkomponenten fokussieren. Geschäfte mit

strukturellen Wachstumschancen in den Bereichen Automobil, Industrie, Medizintechnik sowie ausgewählten Consumer-Electronics-Anwendungen.

Daneben leistet das Autonachrüst- und Speziallampengeschäft mit seiner wachsenden Marktführerschaft im Bereich der Automobillampen weiterhin einen bedeutenden Beitrag zur Profitabilität der Gruppe.

Gleichzeitig wurde beschlossen, sich von nicht zum Kerngeschäft gehörenden, unprofitablen Halbleitergeschäften im Umfang von mehreren hundert Millionen Euro bezogen auf das Jahr 2023 zu trennen.

Der Ausstieg ist ein wesentliches Element des konzernweiten strategischen Effizienzprogramms „Re-establish-the-Base“, mit dem wir unsere Profitabilität erhöhen wollen. Ziel ist es, die Kostenbasis bis Ende 2025 um insgesamt 150 Millionen Euro zu entlasten. Dazu passen wir neben unserem Portfolio auch unsere Strukturen an die neue Konzerngröße an.

Als dritten Punkt der Neuausrichtung haben wir beschlossen, uns auch finanziell auf eine solide Basis zu stellen und die 2025 anstehende Refinanzierung frühzeitig anzugehen. Das hat uns vor allem Ende letzten Jahres stark beansprucht.

Durch einen Mix aus ausgewogenen Finanzierungsinstrumenten – darunter, wie Sie wissen, eine Kapitalerhöhung – ist es uns gelungen, unseren mittelfristigen Finanzierungsbedarf zu sichern.

Die erfolgreiche Refinanzierung in Höhe von insgesamt 2,25 Milliarden Euro bildet die Grundlage für weitere Investitionen in unsere Zukunft, in den Kapazitätsausbau oder in Forschung und Entwicklung. Das wäre nicht möglich gewesen ohne Ihr Vertrauen, liebe Aktionärinnen und Aktionären, in die Fähigkeiten dieses Unternehmens. Dafür möchte ich Ihnen an dieser Stelle danken.

Denn nach dem erfolgreichen Abschluss des Finanzierungspakets können wir uns nun voll auf die operative Umsetzung unseres strategischen Plans konzentrieren.

Damit komme ich zu weiteren wichtigen Entwicklungen im vergangenen Geschäftsjahr. Zentrales Thema unserer Investitionstätigkeit 2023 war die anspruchsvolle Entwicklung sowie der Produktionsaufbau unserer führenden MicroLED-Technologie. MicroLEDs sind winzig kleine LEDs mit einer Kantenlänge von zehn 10 Mikrometern und kleiner – damit sind sie kleiner als der Durchmesser eines menschlichen Haars!

Die Errichtung der weltweit ersten 8-Zoll-LED-Fabrik in Malaysia erfolgte in Rekordzeit. Wie Sie allerdings wahrscheinlich in den letzten Wochen der Presse entnehmen konnten, hat unser Schlüsselkunde für diese Zukunftstechnologie Ende Februar dieses Jahres überraschend das gemeinsame Projekt aufgekündigt. Ein schmerzhafter Schritt, nachdem wir viel Zeit und Geld in die Entwicklung dieser neuen Technologie investiert hatten.

Nach sorgfältiger Prüfung haben wir entschieden, unsere Entwicklungsaktivitäten im Bereich MicroLED in Malaysia und Deutschland nun auf ein Minimum zu reduzieren. Wir beschränken uns künftig vornehmlich auf eigene Entwicklungen für den Einsatz in Automobilprodukten.

Gleichzeitig führen wir momentan Gespräche mit potenziellen neuen Hauptkunden für unsere MicroLED-Fähigkeiten. Sollte sich ein solcher Hauptkunde rechtzeitig verpflichten, Entwicklungen für andere Anwendungen in angemessenem Umfang zu finanzieren, könnten wir auch einen größeren Teil der MicroLED-Entwicklung fortführen.

Bezüglich der künftigen Nutzung der eigens hierfür errichteten Fertigung in Malaysia verfolgen wir als vorrangige Option, diese an einen neuen Pächter zu übertragen und damit unsere Gewinn- und Verlustrechnung sowie unsere Bilanz zu entlasten. Auch hier sind wir bereits mit ersten interessierten Parteien im Gespräch.

Von der umfangreichen Umstrukturierung unserer MicroLED-Aktivitäten sind insgesamt mehr als 500 Mitarbeitende betroffen, vorwiegend am Standort Kulim in Malaysia, aber auch in Regensburg. Wir sind aktuell dabei, die Zukunft dieser Mitarbeitenden zu klären, und befinden uns dazu in Gesprächen mit dem Betriebsrat.

So schmerzhaft die Absage für die betroffenen Kolleginnen und Kollegen ist, die mit Herzblut an dieser neuartigen Technologie gearbeitet haben, gibt sie uns auch die Möglichkeit, einen Teil der freiwerdenden Ressourcen nun auf unsere bestehenden Kerngeschäfte zu fokussieren.

Die Wachstumsaussichten in unserem Kerngeschäft sind intakt und von der Absage des Projekts nicht betroffen. Unsere Aktivitäten in diesem Bereich werden wir jetzt noch stärker vorantreiben.

Meine Damen und Herren,

ein Thema, das uns im vergangenen Jahr ebenfalls beschäftigte, war die weitere Integration von OSRAM in den gemeinsamen Konzern. Sie schritt planmäßig voran und wurde im letzten Jahr weitestgehend abgeschlossen. Dazu zählten auch die beim Zusammenschluss angekündigten Veräußerungen von Unternehmensteilen aus dem Portfolio des integrierten Unternehmens. Diese haben wir im abgelaufenen Geschäftsjahr wie angekündigt fortgesetzt.

So haben wir im März 2023 den Verkauf des Unterhaltungsbeleuchtungsgeschäfts Clay Paky an die ARRI AG abgeschlossen. Einen Monat später gaben wir den Vollzug des Verkaufs des Geschäftsbereichs Digital Systems in Europa und Asien an Inventronics bekannt. Des Weiteren wurde im August der Lampen & Systeme-Produktionsstandort im italienischen Treviso, wo Automobilbeleuchtungskomponenten hergestellt werden, an die Flex-N-Gate-Gruppe verkauft.

Mit diesen Abschlüssen wurden alle im Zusammenhang mit der Integration geplanten Veräußerungen umgesetzt.

Insgesamt beläuft sich der Gesamterlös für alle Veräußerungstransaktionen seit 2021 auf rund 550 Millionen Euro. Das ist ein äußerst positives Resultat angesichts eines herausfordernden Marktumfelds für solche Transaktionen. Dementsprechend sind wir zufrieden mit dem Ergebnis und dem zügigen Abschluss dieser Transaktionen.

Schließlich möchte ich noch auf die Entwicklung des Aktienkurses im letzten Jahr eingehen. Sie gab uns allen wenig Anlass zur Freude. Zwei Ereignisse sind hier im Wesentlichen verantwortlich:

Zum einen die Kapitalerhöhung im letzten Herbst. Die damit einhergehende Kurskorrektur entsprach dem hohen Volumen an neu ausgegeben Aktien. Um das Aktienvolumen wieder zu verringern, schlagen wir Ihnen heute unter Punkt 7 der Tagesordnung die Neueinteilung des Grundkapitals der Gesellschaft durch Aktienzusammenlegung im Verhältnis 10 :1 vor.

Zum anderen sorgte der überraschende Ausstieg unseres Schlüsselkunden bei MicroLED und die damit verbundenen Abschreibungen am Aktienmarkt für eine starke Kursreaktion. Und sicherlich auch eine gewisse Überreaktion, von der wir uns zum Glück jedoch zunehmend erholen.

Es war wichtig, in vielen Einzelgesprächen mit Investoren und Analysten zu erläutern, dass durch den Wegfall des MicroLED-Projekts zwar *eine* Wachstumsoption weggefallen ist, aber wir weiterhin viele andere Wachstumsmöglichkeiten haben, die unbeeinträchtigt davon verfolgt werden können.

Auch war es wichtig zu erklären, dass wir die Abkündigung auch finanziell verdauen können. Dass dies zunehmend besser verstanden wurde, zeigt auch der Kurs, der sich seither wieder um rund 40 Prozent erholt hat. Dies unterstreicht das Vertrauen der Investoren in das Kerngeschäft von ams OSRAM, in unser „Re-establish-the Base“-Programm und in unsere Umsetzungsfähigkeit.

Denn bei all den internen Herausforderungen und dem konjunkturellen Gegenwind sollte nicht aus dem Blick geraten: ams OSRAM ist ein gesundes, zukunftssträchtiges Unternehmen mit attraktiven Technologien und erheblichem Wachstums- und Ergebnispotenzial.

Ich weiß um die Substanz dieser Firma, welche ich in Summe seit mehr als 25 Jahren mitgestalte. Und ich bekomme diese Rückmeldung insbesondere in meinen Gesprächen mit unseren Kunden, die stark auf unsere Innovationskraft setzen.

In unserem Kerngeschäft mit LED und Sensoren wollen und werden wir in den kommenden Jahren strukturell wachsen. Zudem werden wir uns noch schlanker und effizienter aufstellen. All das wird sich dann auch im Aktienkurs widerspiegeln.

Damit komme ich zur Geschäftsentwicklung im vergangenen Jahr.

Wir haben im Geschäftsjahr 2023 einen Umsatz von 3,59 Milliarden Euro erzielt. Der Rückgang im Vergleich zum Vorjahr ist im Wesentlichen auf die erwähnte Portfoliobereinigung im Segment Lampen & Systeme sowie auf das erwartete Auslaufen umsatzträchtiger Bausteine im Bereich Mobiltelefone zurückzuführen.

Schauen wir uns dazu die Geschäftsentwicklung in unseren Berichtssegmenten näher an. Das Halbleitersegment entwickelte sich uneinheitlich. Im Automobilgeschäft sind wir seit vielen Jahren weltweit führend bei LED-Lichtlösungen mit einem breiten Spektrum an Anwendungen für den Außen- und Innenbereich eines Fahrzeugs. Weitere Geschäftsfelder sind Komponenten für die Innenraumsensorik, Sicherheits- und Fahrerassistenzsysteme sowie Visualisierungstechnologien.

Nachdem im Jahr 2022 in den Lieferketten unserer Kunden Bestände aufgebaut wurden, hatten wir durch entsprechende Bestandskorrekturen einen schwachen Jahresstart 2023. In der zweiten Jahreshälfte konnten wir eine deutliche Belegung der Nachfrage – insbesondere aus China – verzeichnen und gegenüber dem Vorjahr strukturell wachsen.



Das liegt insbesondere daran, dass wir immer mehr Produkte pro Fahrzeug verkaufen. Ein Trend, den wir für die kommenden Jahre weiterhin sehen.

Angesichts dieser Marktlage erzielte das Automotive-Halbleiter-Geschäft 2023 solide Jahresergebnisse. Auch im Industriegeschäft kam es im ersten Halbjahr zu einer starken Bestandskorrektur. Die Lage verbesserte sich leicht im Jahresverlauf, blieb allerdings noch immer deutlich schwächer als im Jahr 2022.

Im Consumer-Electronics-Bereich ging der Umsatz ebenfalls zurück. Im Bereich Smartphones haben wir vor einigen Jahren wichtige Designs verloren, was sich schrittweise auch deutlich im Umsatz bemerkbar gemacht hat. Eine Komponente für die Gesichtserkennung wurde damals durch eine deutlich günstigere Technologie ersetzt und wir haben jetzt als Teil von „Re-establish the Base“ für die zugrunde liegende Basistechnologie einen neuen Eigentümer gefunden. Daneben hatten wir in 2020 ein Lichtsensorprojekt verloren – glücklicherweise aber nur temporär. Damals waren wir etwas zu langsam. Aber danach hat unsere Mannschaft Gas gegeben und das Projekt durch technologische Neuerungen zurückgewonnen. Das neue Produkt läuft gerade an, was sich auch im Umsatz im zweiten Halbjahr 2024 zeigen wird.

Das Geschäftssegment Lampen & Systeme, das im Wesentlichen klassische Halogen- oder Xenonlampen sowie LED-basierte Austauschlampen für Autos umfasst, verzeichnete im Jahr 2023 eine positive Geschäftsentwicklung.

Die Nachfrage im Automobil-Ersatzteilmarkt entwickelte sich sehr erfreulich. Neben der üblichen saisonalen Belebung im zweiten Halbjahr konnten auch Marktanteile hinzugewonnen werden. Was an der konsequenten Fortführung unserer Strategie als „Last Man Standing“ liegt, wobei die Erweiterung des Portfolios an LED-Ersatzlampen eine wichtige Rolle spielte. Der Absatz dieser Produkte wuchs rasant.

Der andere Bereich des Segments, die traditionellen Beleuchtungsprodukte für verschiedene Industrie- und Entertainmentanwendungen, litt hingegen unter einer schwachen Nachfrage in den Absatzmärkten.

Schauen wir uns nun die Entwicklung beim EBIT, also beim Ergebnis vor Zinsen und Steuern, an. Im Geschäftsjahr 2023 haben wir ein bereinigtes EBIT von 233 Millionen Euro erzielt. Der Rückgang zum Vorjahr erklärt sich im Wesentlichen durch die Unterauslastung unserer Fertigungslinien aufgrund des Auslaufens der erwähnten Geschäfte im Mobiltelefonbereich. Über die Quartale hinweg sehen wir eine Verbesserung im zweiten Halbjahr. Positiv hervorzuheben ist hier der erneut starke Ergebnisbeitrag unseres Geschäftssegments Lampen & Systeme.

Meine Damen und Herren,

mit der strategischen Neuausrichtung fokussieren wir uns auf Geschäfte mit attraktiven strukturellen Wachstumschancen. Geschäfte, die vom Megatrend hin zu immer digitaleren, smarteren und energieeffizienteren Anwendungen profitieren.

Um ein paar Beispiele zu nennen: Im Autobereich führen Trends wie die Elektrifizierung, immer autonomere Fahrzeuge und die regulatorische Überwachung des Fahrers zu einer erhöhten Nachfrage nach unseren Produkten pro Fahrzeug. Im Gesundheitsbereich profitieren wir von der Suche nach digitalen, bezahlbaren Lösungen für eine alternde Gesellschaft. Etwa mittels immer besserer bildgebender Verfahren bei gleichzeitiger Reduktion der Strahlenbelastung. Und auch der Trend zu immer autonomeren Maschinen – ob Fabrikroboter oder der Staubsauger zu Hause – lassen die Nachfrage nach effizienten LED- und Sensorlösungen stetig steigen.

Dass wir bei unserer Portfoliofokussierung auf die richtigen Trends setzen, zeigt sich auch bei den Design-Wins im vergangenen Jahr. Trotz der vielen Veränderungen ist es uns dank unserer motivierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter gelungen, weiterhin umfangreiches Neugeschäft zu gewinnen.

Ich möchte daher an dieser Stelle der gesamten Belegschaft nochmals meinen Dank für ihren großartigen Einsatz und die hervorragende Leistung aussprechen.

Insbesondere im Automobilgeschäft hat das Neugeschäft an Fahrt aufgenommen. Lassen Sie mich Ihnen einige Beispiele nennen. Wir sind ein führender Anbieter von Laserdioden für die Hersteller von LiDAR-Modulen, die wichtig sind für sicheres, automatisiertes Fahren. In den letzten zehn Jahren haben wir bereits mehr als 20 Millionen Laser mit einem Umsatz im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich verkauft. Nicht nur in Europa, auch in China vertrauen die Hersteller vieler Automodelle unseren Lasern. Für unser LiDAR-Geschäft der nächsten Jahre konnten wir global bereits Design-Wins im Volumen von mehr als 100 Millionen Euro verbuchen.

Ein zweites Beispiel kommt aus dem Geschäft mit LED-Autoprodukten. Auch hier gewinnen wir ständig neue attraktive Aufträge. Wir sind nicht nur bei unseren innovativen, hochpixelierten LEDs erfolgreich, über die wir schon häufiger berichtet haben und die weltweit enorm gut angenommen werden. Sondern auch bei unseren LEDs für „klassische“, niedrigpixelierte Anwendungen für die weit verbreiteten Matrix-Scheinwerfer. Hier verbuchten wir allein im vierten Quartal mehr als 100 Millionen Euro an Design-Wins.

Zudem freue ich mich, dass unsere neuen blauen Laser vom Markt sehr gut angenommen wurden. Diese blauen Hochleistungslaser werden etwa zur Metallbearbeitung oder auch in Heimkino-Projektoren eingesetzt.

Und schließlich war 2023 auch ein gutes Jahr für unsere Time-of-Flight-Sensoren. Sie sind ein Schlüsselbaustein vieler moderner elektronischer Haushaltsgeräte sowie mobiler Endgeräte. Hier konnten wir attraktive Designs gewinnen.

Auf das Jahr gerechnet, ergibt sich über alle Produkte und Anwendungen im Halbleitersegment ein Gesamtvolumen bei Design-Wins von mehr als 5 Milliarden Euro. Der Großteil davon entfällt auf die Automobilbranche, aber auch die

Industrie-, Medizin- und Consumer-Geschäfte sind stark vertreten. Das beeindruckende Gesamtvolumen demonstriert das Vertrauen unserer Kunden in unsere Entwicklungskompetenz und zeigt das große Potenzial unseres Kerngeschäfts.

Das Vertrauen unserer Kunden möchte ich an dieser Stelle auch für unser traditionelles Lampengeschäft und unsere Strategie als „Last Man Standing“ unterstreichen. In diesem allmählich schrumpfenden Markt geht es darum, beständig Marktanteile zu gewinnen und die Einnahmen stabil zu halten.

Ein wichtiges Element dabei ist wie erwähnt die Erweiterung des Portfolios. Wir waren das erste Unternehmen, welches straßenzugelassene LED-Nachrüstlampen als Ersatz für klassische Halogenlampen auf den Markt gebracht hat. Die letzten zwei Jahre haben wir unser Portfolio an LED-Ersatzlampen erheblich erweitert. Der Absatz dieser Produkte wächst von Jahr zu Jahr rasant, und wir sind in diesem Bereich – wie auch bei der klassischen Halogenlampe – klarer Weltmarktführer. Das sehen Sie auch im Handel, wo oft das Regal zur Automobilbeleuchtung fast ausschließlich mit unseren Produkten bestückt ist.

Neben Top-Marktpositionen und starken Kundenbeziehungen stehen die Innovations- und Technologieführerschaft im Zentrum unseres Geschäfts. Lassen Sie mich noch kurz auf einige bahnbrechende Entwicklungen eingehen, die bereits Umsätze bringen oder bei denen wir ziemlich zuversichtlich sind, dass sie es in den kommenden Jahren tun werden.

Ein Beispiel betrifft eine viel präzisere Methode zur Aufnahme von Röntgenbildern in der Computertomographie. Hier wird nicht mehr einfach ein Röntgenbild gemacht und dann versucht, es zu interpretieren. Es werden einzelne Photonen gezählt, statt nur die Intensität des Photonenflusses indirekt zu messen. Damit entstehen hochauflösende, digitale Informationen des menschlichen Körpers. Dies ermöglicht eine noch nie dagewesene Genauigkeit und eine geringere Strahlendosis für den Patienten. Die dabei entstehenden 3D-Bilder sind qualitativ

ein enormer Fortschritt – etwa zu vergleichen mit dem damaligen Übergang vom Schwarzweiß- zum Farbfernsehen. Wir gehen davon aus, dass unsere ersten Produkte Ende dieses Jahres auf den Markt kommen und bei ersten Kunden 2025 in Serie gehen werden.

Ein weiteres Beispiel ist die 25.000-Pixel umfassende Scheinwerfertechnologie Eviyos für adaptives Frontlicht in Autos. Sie ermöglicht es, das Frontlicht eines Fahrzeugs dynamisch dem Fahrgeschehen anzupassen, und erlaubt zudem Projektionen wie Warnsymbole auf die Straße. Das führt zu mehr Komfort und Sicherheit für den Fahrer.

Für uns war es nach vielen Jahren der Entwicklung ein großer Durchbruch, in diesem Jahr mit der Auslieferung an den ersten Kunden, VW, zu beginnen. Das Produkt wird auch vom Endkonsumenten extrem gut angenommen, nicht nur bei Oberklassefahrzeugen, sondern auch sehr stark in der Mittelklasse. Wo es als Ausstattungsoption verfügbar ist, wählen es sehr viele Autokäufer. Gleichzeitig ist die Lösung ein gutes Beispiel dafür, wie wir die Stärken in unserem Haus zusammenführen. So ist die revolutionäre Multipixel-LED auf unserem Treiber-IC aufgebaut und wird von unserem eigenen ASIC gesteuert.

Damit komme ich zum Ausblick auf das Geschäftsjahr 2024.

Das wirtschaftliche Gesamtumfeld bleibt weiter herausfordernd. Ein normalisierter Preisrückgang, anhaltend hohe Lagerbestände bei unseren Kunden, die hohe Inflation sowie höhere Lohnkosten bremsen das Tempo bei der erwarteten Verbesserung des EBIT.

Die ersten Monate 2024 waren makroökonomisch weiterhin verhalten. Die zweite Jahreshälfte 2024 dürfte trotz weiterhin hoher Lagerbestände und Preisdruck unserer Kunden etwas stärker ausfallen als die erste. Dazu trägt bei, dass die Produkte aus den Design-Wins schrittweise in die Produktion gehen. Auch unser

„Re-establish the Base“-Programm wird sukzessive zur Ergebnisverbesserung beitragen.

Wir wollen wie erwähnt bestimmte Nicht-Kern-Halbleitergeschäfte veräußern oder aufgeben. So haben wir Anfang Mai den geplanten Verkauf von Vermögenswerten im Bereich Passive Optische Komponenten an Focuslight Technologies für 45 Millionen Euro in bar bekannt gegeben.

Schließlich erwarten wir unter Berücksichtigung von Veräußerungen und vor Zinszahlungen wieder einen positiven Free Cashflow. Damit sind wir noch nicht ganz da, wo wir hinwollen – nämlich wieder komplett positiv beim Cashflow zu sein, um die Verschuldung Stück für Stück zurückzuführen – aber haben schon einen großen Schritt nach vorne gemacht.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich die wichtigsten Punkte von heute kurz zusammenfassen:

- Der Umbau von ams OSRAM zu einem agileren und profitableren Unternehmen schreitet trotz Rückschlägen voran.
- Die eingeleitete strategische Neuausrichtung trägt erste Früchte.
- Die Umsetzung des Effizienzprogramms „Re-establish the Base“ ist auf gutem Weg.
- Die Dynamik beim Neugeschäft ist insbesondere im Automobilbereich stark.
- Die erfolgreiche Refinanzierung schafft uns den nötigen Freiraum.
- Kurz: Wir richten ams OSRAM nach vorne aus und machen es wetterfest.

Es geht jetzt darum, das große Potenzial dieses Unternehmens trotz des konjunkturellen Gegenwinds umzusetzen und uns auf das zu konzentrieren, was

wir am besten können: mit Licht und Sensorik das Leben der Menschen besser, sicherer und angenehmer zu machen.

Ganz im Sinne von „Sense the power of light“.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Mein Kollege Rainer Irle wird Ihnen nun die finanzielle Entwicklung im Detail erläutern.

\* \* \*

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

auch ich begrüße Sie herzlich zur heutigen Hauptversammlung.

Ich werde Ihnen im Folgenden zur finanziellen Entwicklung und Bilanz des Unternehmens berichten und Ihnen dabei einen vertieften Blick in die Refinanzierung und das daraus resultierende Schuldenprofil geben. Zudem werde ich Ihnen die geplanten finanziellen Auswirkungen unseres „Re-establish the Base“-Programms und unsere Mittelfristplanung vorstellen. Und ich werde Ihnen nochmals detailliert die geplante Aktienzusammenlegung erläutern. Abschließend möchte ich Ihnen unsere Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit vorstellen.

Werfen wir zunächst einen Blick auf die finanzielle Entwicklung.

Aldo hat Ihnen bereits zum Umsatz und Ergebnis berichtet. Das berichtete Nettoergebnis nach IFRS fiel im Geschäftsjahr mit minus 1,61 Milliarden Euro negativ aus. Zur Erinnerung: Um eine solide Basis für das Unternehmen beim Neustart zu schaffen, haben wir im Zuge unserer Überprüfung der Geschäftsbereiche auch die Erwartungen für manche Geschäfte angepasst. Dies führte zu einer Firmenwertabschreibung über 1,3 Milliarden Euro im zweiten Quartal und ist der Hauptgrund für den hohen Verlust.

Das bereinigte Ergebnis vor Steuern und Zinszahlungen belief sich im Jahr 2023 auf 233 Millionen Euro. Der deutliche Rückgang gegenüber den mehr als 400 Millionen Euro im Vorjahr ist hauptsächlich auf hohe Unterauslastungskosten zurückzuführen. Diese wurden insbesondere von den bereits genannten ausgelaufenen Mobiltelefonkomponenten, Bestandskorrekturen bei LEDs zu Anfang des Jahres sowie der schwachen Nachfrage für bei Industrieanwendungen hervorgerufen. Zudem sind Portfolioeffekte nicht zu vergessen.

Der operative Cashflow war mit 674 Millionen Euro deutlich stärker als im Vorjahr. Gleichzeitig haben wir im letzten Jahr über eine Milliarde Euro für Sachanlagen



und immaterielle Vermögenswerte ausgegeben. Hier sind insbesondere die hohen Investitionen in die MicroLED-Technologie und die neue 8-Zoll-Fabrik zu erwähnen. Auf der anderen Seite hatten wir beträchtliche Erlöse aus Veräußerungen. Unter Berücksichtigung dieser Faktoren und ohne Zinsaufwendungen belief sich der freie Cashflow auf minus 241 Millionen Euro. Unseren Investoren haben wir versprochen, dass der freie Cashflow inklusive Veräußerungserlöse aber ohne Zinszahlungen 2024 wieder positiv sein wird.

Damit komme ich zu der Ende letzten Jahres durchgeführten Refinanzierung.

Wie erwähnt ging es uns im Vorstand bei der Neuausrichtung darum, eine solide Basis für das Unternehmen zu schaffen. Dazu zählt auch eine solide finanzielle Basis. Und dafür mussten wir die umfangreichen Fälligkeiten unserer Schulden in den Jahren 2024 und 2025 rechtzeitig und konsequent angehen. Hauptziele waren neben einem ausgewogeneren Fälligkeitsprofil die Stärkung der Bilanz, eine Erhöhung der Eigenkapitalquote sowie ein besseres Kreditrating.

Dafür haben wir einen umfassenden Finanzierungsplan mit drei Hauptkomponenten aufgestellt und erfolgreich umgesetzt:

1. Eine Kapitalerhöhung im Umfang von 800 Millionen Euro.
2. Die Platzierung von Anleihen im Gegenwert von 1 Milliarde Euro.
3. Der Verkauf und die Rückmietung unseres neuesten Standortes in Kulim sowie weitere Asset-Transaktionen, mit denen wir Erlöse in Höhe von 450 Millionen Euro erzielt haben.

Unsere Planungsziele haben wir damit eindrücklich erreicht – und zum Teil übererfüllt. Insgesamt haben wir 2,25 Milliarden Euro neu finanziert – ausreichend, um die nötigen Investitionen zu stemmen und die Kreditfälligkeiten in 2024 und 2025 abzulösen. Und das in einem schwierigen Umfeld mit hohen Zinsen.

Ende Dezember 2023 verfügten wir damit über Barmittel in Höhe von rund 1,15 Milliarden Euro. Dazu kommen weitere ungezogene Kredite, so dass wir insgesamt eine Liquiditätsreserve von 2,1 Milliarden Euro haben. Die Nettoverschuldung verringerte sich auf rund 1,7 Milliarden Euro. Die Eigenkapitalquote kletterte im Vergleich zum Vorquartal von 18 Prozent auf 26 Prozent. Im Zuge der Refinanzierung konnten wir zudem den revolving Kredit über 800 Millionen Euro verlängern, der für eine unwahrscheinliche, aber mögliche Ausübung der OSRAM Licht AG Minderheits-Put-Optionen reserviert ist.

Sie sehen also: Das Ziel, am OSRAM finanziell auf stabilere Füße zu stellen, haben wir in 2023 voll erreicht. Leider hat Anfang 2024 wie erwähnt ein großer Kunde das MicroLED Schlüsselprojekt aufgekündigt. Dadurch mussten wir nochmals Vermögen wertberichtigen und weitere Rückstellungen bilden. Dies reduziert die Eigenkapitalquote leider wieder. Auf die Liquidität hat dies jedoch keine Auswirkungen. Aber unser Aktienkurs hat gelitten, da eines unserer Zukunftsprojekte wegfällt. Nachdem der Schock allmählich verdaut ist, hat sich der Kurs inzwischen wieder um rund 40 Prozent erholt.

Nun konzentrieren wir uns auf die Umsetzung unseres „Re-establish the Base“-Programms. Wie Aldo bereits erwähnt hat, kommen wir dabei gut voran. Mit dem Programm wollen wir die Kostenbasis bis Ende 2025 um insgesamt 150 Millionen Euro jährlich entlasten. Zusammen mit dem innovationsgetriebenen Wachstum soll dies zu einer deutlichen Verbesserung der Profitabilität führen. Mittelfristig streben wir auf vergleichbarer Basis ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 6 bis 8 Prozent an. Den größten Wachstumsbeitrag erwarten wir von der starken Dynamik in der Automobilindustrie, wo immer mehr unserer Produkte pro Fahrzeug verbaut werden.

Mit der erfolgreichen Refinanzierung verfügen wir über eine solide finanzielle Basis. Zudem haben wir zuletzt operativ Quartal für Quartal Wort gehalten und unsere Prognosen stets erfüllt sowie die angekündigten Optimierungsschritte

plangemäß abgeliefert – trotz eines nicht einfachen Umfelds. Im ersten Quartal 2024 sind wir auf vergleichbarer Basis um fünf Prozent gewachsen, im Automobilbereich sogar deutlich über 10 Prozent. Und die mittelfristigen Wachstumsperspektiven unserer Kerngeschäfte sind intakt. Aldo hat Ihnen die starke Dynamik beim Neugeschäft vorgestellt, die das untermauert. Dennoch erleben wir aktuell auch Gegenwind aus den Märkten. Deswegen gilt es für uns, weiterhin konsequent an unserer Kostenbasis und Profitabilität zu arbeiten.

Ich komme nun zur geplanten Aktienzusammenlegung, die Ihnen heute unter Tagesordnungspunkt 7 zur Beschlussfassung vorliegt.

Betrachten wir hierzu den Aktienkurs der letzten vier Jahre. Während der Akquisition von OSRAM im Jahr 2020 und nochmals Ende 2023 hat ams OSRAM zwei Kapitalerhöhungen durchgeführt. Bei der ersten ging der Kurs um zwei Drittel zurück. Bei der zweiten im November 2023 war der Kurs um etwa 75 Prozent rückläufig. Insgesamt hat sich die Anzahl der Aktien dadurch um den Faktor 12 erhöht. Gleichzeitig hat sich die Marktkapitalisierung in etwa verdreifacht. Der Aktienkurs ist allerdings durch die starke Erhöhung der Anzahl der Aktien um 95 Prozent gesunken.

Wenn Sie als potenzieller Investor nun den Aktienkurs betrachten, sehen Sie vor allem den Kursverlust. Sie sehen weder die Kapitalerhöhungen noch den Anstieg der Marktkapitalisierung. Natürlich könnten Sie sich die Mühe machen, das nachzuschauen und zu verstehen. Aber am Ende ist immer der erste Eindruck der wichtigste.

Genau das korrigieren wir jetzt. Wir reduzieren die Anzahl der Aktien um den Faktor 10:1. Dadurch sollte sich der Kurs um genau diesen Faktor erhöhen. zum Beispiel von 1,50 Euro auf 15 Euro. Was sich für potenzielle Investoren deutlich interessanter darstellt.

Was bedeutet das für Sie? Wenn Sie 100 Aktien haben, so reduziert sich die Anzahl dann auf 10. Der Wert bleibt gleich. Wenn Sie 105 Aktien haben, bekommen Sie einen Brief von Ihrer Bank. Entweder Sie können 5 Aktien verkaufen, oder 5 zukaufen. Nun könnte man einwenden, dass das reine optische Kosmetik ist. Aber an der Börse gehen Optik und Psychologie eben oft Hand in Hand. Daher ersuchen wir Sie heute um Ihre Zustimmung zu Tagesordnungspunkt 7.

Unter Tagesordnungspunkt 8 und 9 schlagen wir Ihnen vor, die in der Hauptversammlung im Juni 2023 beschlossenen Ermächtigungen zur Ausgabe neuer Finanzinstrumente mit Eigenkapitalbezug an die neue Grundkapitalziffer anzupassen.

Dabei geht es darum, dass das damals beschlossene Bedingte Kapital 2023 nun nur noch auf ein Volumen von rund 2,75% des Grundkapitals abzielt. Die Emission einer Wandelschuldverschreibung oder eines ähnlichen Instruments mit einem derart kleinen Volumen ist aber wirtschaftlich nicht sinnvoll. Wir wollen die Beschlusslage daher nun aktualisieren, so dass das neue Bedingte Kapital 2024 und die neue Ermächtigung zur Ausgabe von Finanzinstrumenten mit Eigenkapitalbezug künftig wiederum 10% des aktuellen Grundkapitals der Gesellschaft entsprechen.

Damit wird auch die Möglichkeit geschaffen, dass wir noch ausstehende Wandelschuldverschreibungen der Gesellschaft mit Restlaufzeiten bis März 2025 bzw. bis November 2027 durch neue Wandelschuldverschreibungen oder Gewinnschuldverschreibungen ablösen können, wenn dies wirtschaftlich sinnvoll ist.

Wie im bisherigen Bedingten Kapital soll das Bezugsrecht der Aktionäre auch künftig ausgeschlossen werden können. Dies ist erforderlich, um solche Finanzinstrumente mit Eigenkapitalbezug erfolgreich am Finanzmarkt platzieren zu können.

Mit den vorgeschlagenen Anpassungen erhalten wir der Gesellschaft die erforderliche Flexibilität bei der künftigen Refinanzierung. Wir können so die Kapitalstruktur wie auch die Finanzierungskosten optimieren, neue Anlegerkreise erschließen und die Wettbewerbsposition von ams OSRAM absichern. Ich bitte Sie daher um Zustimmung auch zu diesen Beschlussvorschlägen.

Schließlich schlagen wir unter Tagesordnungspunkt 10 eine technische Anpassung unserer Satzung vor. Wie Sie vielleicht wissen, hat der österreichische Gesetzgeber für Pflichtveröffentlichung nicht mehr die Wiener Zeitung, sondern eine neue Plattform vorgesehen. Sie nennt sich etwas sperrig „Elektronische Verlautbarungs- und Informationsplattform des Bundes“, oder kürzer EVI. Die Satzung soll in § 16 Absatz 5 entsprechend redaktionell angepasst werden. Ich denke, diese eher technische Änderung an neue gesetzliche Vorgaben macht auch aus Ihrer Sicht Sinn.

Noch ein Blick auf den eigenen Aktienbesitz: Zum Nachweisstichtag am 4. Juni 2024 besaß das Unternehmen 9.196.027 Stück eigene Aktien, was 0,92 Prozent des Grundkapitals entspricht. Im Geschäftsjahr 2023 erwarb das Unternehmen keine eigenen Aktien. Zudem wurden 201.690 Stück eigene Aktien im Rahmen anteilsbasierter Vergütungsprogramme verwendet. Im Zuge der Kapitalerhöhung wurde ein Programm zum Verkauf eigener Aktien gestartet und nach Veräußerung von 1.871.720 Aktien wieder gestoppt.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

abschließend noch ein Blick auf unsere Fortschritte beim Thema Nachhaltigkeit.

Unser Anspruch ist es, mit unseren innovativen Technologien zu einer nachhaltigen Zukunft beizutragen. Wir unterstützen unsere Kunden dabei, neuartige Produkte auf den Markt zu bringen, die die Lebensqualität hinsichtlich Gesundheit, Sicherheit und Mobilität verbessern. Gleichzeitig helfen wir ihnen bei der Erreichung ihrer eigenen Nachhaltigkeitsziele, indem wir kontinuierlich daran

arbeiten, die Energieeffizienz unserer Produkte zu verbessern und deren ökologischen Fußabdruck zu minimieren.

2023 haben wir im Zuge unseres Strategieprogramms die Funktion Sustainability im Unternehmen aufgewertet und die Zielsetzungen für unsere Fokusthemen Klimawandel, Kreislaufwirtschaft, Integrität, Arbeitsbedingungen & Vielfalt sowie Menschenrechte erweitert. Der Leiter der Corporate Responsibility-Abteilung berichtet jetzt direkt an mich.

Einen besonderen Schwerpunkt setzen wir dabei auf das Thema Klima. Als produzierendes Unternehmen mit hohem Energieverbrauch tragen wir zum Klimawandel bei. Wir stellen uns unserer Verantwortung und haben uns zum Ziel gesetzt, bis 2030 CO<sub>2</sub>-neutral zu produzieren. 2023 konnten wir bereits eine Reduzierung um 24 Prozent erreichen.

Daneben haben wir für unsere Halbleiter-Produktionsstandorte das „Operations Sustainability-Programm“ aufgesetzt. Damit wollen wir den Energieverbrauch und die Emissionen an unseren eigenen Halbleiter-Standorten um 20 Prozent bis 2028 senken. Zudem wollen wir unsere Energieversorgung bei der Elektrizität auf 100 Prozent erneuerbare Energien umstellen.

Die erreichten Fortschritte unserer Nachhaltigkeitsaktivitäten spiegeln sich auch in den Ergebnissen unserer ESG-Ratings bei anerkannten Agenturen wider: So haben wir bei Ecovadis Gold- und bei ISS Prime-Status erreicht. Außerdem wurde ams OSRAM wieder in das S&P Global Sustainability Yearbook aufgenommen.

Ich lade Sie ein, in unserem ausführlichen Nachhaltigkeitsbericht mehr über unsere vielfältigen Nachhaltigkeitsbemühungen zu erfahren.

Meine Damen und Herren,

lassen Sie mich kurz zusammenfassen:

- Wir haben ams OSRAM im vergangenen Jahr auf eine stabilere finanzielle Basis gestellt.
- Wir haben unsere Schulden reduziert und verfügen über ausreichend Liquidität.
- Damit können wir die Ausrichtung von ams OSRAM auf Profitabilität und Wachstum im Kerngeschäft weiter konsequent angehen.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit.