

Hauptversammlung der ams-OSRAM AG

Reden von

Aldo Kamper
CEO

und

Rainer Irle
CFO

Premstätten, 10. Juni 2026

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre,

Fortschritt durch Licht. Dafür stand die Marke OSRAM seit jeher. Und dafür stehen wir, als ams OSRAM, im Kern auch heute. Für fortschrittliche lichtbasierte Lösungen.

Deutlich erweitert hat sich allerdings das Spektrum, was mit Licht möglich ist. Licht ist heute „digital“. Die Verbindung aus innovativen, pixelierten Lichtemittern und optischen Sensoren mit digitalen Schnittstellen eröffnet völlig neue Möglichkeiten: Die unsere Welt sicherer, intelligenter und nachhaltiger machen. Wir nennen diese Entwicklung „Digital Photonics“. Zu den neuesten Fortschritten möchte ich Ihnen heute berichten. Ebenso wie zum zurückliegenden Geschäftsjahr 2025.

Und damit auch von meiner Seite herzlich willkommen zur diesjährigen ams OSRAM Hauptversammlung.

Beginnen wir mit den wichtigsten Meilensteinen und Entwicklungen des vergangenen Geschäftsjahres. 2025 war ein Jahr disziplinierter Umsetzung. Ein Jahr, in dem wir als Unternehmen große Fortschritte gemacht haben und die Basis für unsere nächste Wachstumsphase im Bereich „Digital Photonics“ gelegt haben. Unser Halbleiter-Kernportfolio wuchs im Vergleich zum Jahr zuvor um 7 Prozent, was die Stärke unserer fokussierten Ausrichtung unterstreicht.

Besonders wichtig: Erstmals eroberte ams OSRAM die globale Nummer-1-Position bei Packaged LEDs – ein strategischer Meilenstein. Generell waren unsere innovativen Halbleiterprodukte gefragt: 2025 haben wir Design-Wins mit einem Wert von deutlich über 5 Milliarden Euro erzielt. Der höchste Wert in der Geschichte unseres Unternehmens.

Daneben ist es uns gelungen, die Profitabilität erneut zu verbessern: Die bereinigte EBITDA-Marge stieg im Vergleich zum Vorjahr um 1,5 Prozentpunkte. Und das trotz erheblicher Kostenbelastungen und der schwierigen Rahmenbedingungen. Die beschleunigte Umsetzung des Effizienzprogramms „Re-establish the Base“ war hier maßgeblich. Wir haben das Programm ein Jahr früher als geplant komplett umgesetzt. Zudem erzielten wir einen positiven freien Cashflow in Höhe von 144 Millionen Euro.

Und schließlich kam unser Plan zum Schuldenabbau gut voran: Im letzten Sommer haben wir den Verkauf des Geschäftsbereichs Entertainment & Industrial Lighting an Ushio bekanntgegeben – und diesen März abgeschlossen. Zusammen mit den jüngst kommunizierten Verkäufen des nicht-optischen Sensorgeschäfts und des CMOS-Bildsensorgeschäfts werden wir rund 710 Millionen Euro Erlösen. Damit senken wir unsere Verschuldung und Zinslast entscheidend. Zudem fokussieren wir unser Technologieportfolio und unsere Investitionen neu: auf optische

Technologien mit starken Marktpositionen und attraktiven Wachstumsmöglichkeiten.

Kurz: Trotz widriger Marktbedingungen konnten wir 2025 die Neuausrichtung des Unternehmens konsequent und erfolgreich vorantreiben. Dies ist eine besondere Leistung der gesamten Belegschaft, die in schwierigen Zeiten mit Engagement und Herzblut sehr viel bewegt hat. Ich möchte mich an dieser Stelle bei allen Kolleginnen und Kollegen für ihre herausragende Arbeit im vergangenen Geschäftsjahr bedanken.

Lassen Sie mich an der Stelle etwas näher auf den Verkauf des nicht-optischen Sensorgeschäfts und die Auswirkungen auf den Standort hier in Premstätten eingehen. Die Transaktion ist Teil des im letzten Jahr angekündigten beschleunigten Entschuldungsplans. Nach einem gründlichen Verkaufsprozess haben wir Infineon als idealen Partner identifiziert – auf Basis klarer Kriterien wie strategischer Passung und Weiterentwicklungsperspektiven des Geschäfts sowie des damit erzielbaren Werts.

Die Transaktion umfasst die Geschäfte mit nicht-optischen Sensoren innerhalb des Geschäftsbereichs CSA. Das sind Positions- und Temperatursensoren, medizinische Sensoren sowie kundenspezifische Sensorschnittstellen. Der Jahresumsatz lag zuletzt bei rund 220 Millionen Euro. Der jährliche EBITDA-Beitrag erreichte rund 60 Millionen Euro. Wichtig zu betonen ist: Das ist nur ein Teil unseres Sensorikgeschäfts. Unsere optischen, also lichtbasierten Sensoren – etwa für Displaysteuerung oder Kameraoptimierung in mobilen Endgeräten – bleiben integraler Bestandteil unseres Portfolios.

So entsteht ein klar fokussiertes Unternehmen rund um optische Technologieplattformen. Technologien, von deren Wachstumspotenzial wir überzeugt sind – und die wir nun noch gezielter vorantreiben können. Der Deal ist „fables“. Das heißt, wir behalten die komplette Produktion in Premstätten. Wir werden hier noch über Jahre hinaus in erheblichem Umfang Fertigungsdienstleistungen für die abzugebenden Geschäfte erbringen. Darüber hinaus haben wir konkrete Pläne, um die Auslastung der Fabrik sicherzustellen. So werden wir unter anderem das Foundry-Geschäft stärken, gezielt in unsere 180nm-Fähigkeiten investieren und diverse Produkte wie etwa den Treiber für unser digitales Licht künftig selbst fertigen.

Rund 230 Mitarbeitende werden bei Infineon eine neue Heimat finden. Rund 70 Kolleginnen und Kollegen aus Premstätten werden an den Infineon-Standort in Graz umziehen. So ungern wir unsere Kolleginnen und Kollegen mit ihrer hervorragenden Expertise gehen lassen, sind wir doch überzeugt, mit dem Deal eine sehr attraktive Lösung für alle Beteiligten gefunden zu haben. An unseren

Investitionen von über 500 Millionen Euro bis 2030 hier am Standort ändert das übrigens nichts. Durch den Aufbau neuer Arbeitsplätze in Wachstumsfeldern wird der Standort in den nächsten Jahren sogar wachsen. Wir erwarten, die Transaktion in den nächsten Wochen abzuschließen.

Schauen wir uns die Geschäftszahlen des Jahres 2025 näher an. Wir haben im vergangenen Jahr einen Konzernumsatz von 3,32 Milliarden Euro erzielt. Nominell ein Rückgang von 3 Prozent. Doch es lohnt sich, genauer hinzusehen. Zu berücksichtigen sind negative Wechselkurseffekte in Höhe von rund 100 Millionen Euro. Sowie Nicht-Kerngeschäft, von dem wir uns getrennt haben, mit einem Umsatz von mehr als 100 Millionen Euro.

Vor diesem Hintergrund ist das zugrunde liegende Kerngeschäft um 4 Prozent auf vergleichbarer Basis gegenüber dem Vorjahr gewachsen. Das Halbleiter-Kerngeschäft wie erwähnt gar um 7 Prozent. Der Umsatzrückgang im Geschäft mit Lampen und Systemen ist auf die schrumpfende Zahl von Neufahrzeugen mit herkömmlichen Lampen zurückzuführen.

Das bereinigte EBITDA verbesserte sich dank der Einsparungen im Rahmen von „Re-establish the Base“- deutlich. Es stieg um 6 Prozent auf 608 Millionen Euro. Die bereinigte EBITDA-Marge verbesserte sich um 1,5 Prozentpunkte auf 18,3 Prozent. Und das, obwohl sich das Unternehmen erheblichen Herausforderungen durch den schwachen Dollar und die stark gestiegenen Rohstoffpreise – insbesondere bei Gold, Silber und anderen Edelmetallen – gegenüber sah. Betrachten wir die Geschäftsentwicklung in den Berichtssegmenten näher.

Ich beginne mit unserer Geschäftseinheit Opto Semiconductors –oder kurz OS. Sie bündelt das Geschäft mit halbleiterbasierten Lichtemittern. Wichtigstes Geschäftsfeld ist der Automobilmarkt. Hier gingen in der ersten Jahreshälfte 2025 die Bestandsanpassungen weiter. Die von vielen erwartete Bestandsnormalisierung in der zweiten Jahreshälfte blieb aus. Kunden operierten weiterhin mit niedriger Lagerhaltung. Zudem bestellten sie angesichts der Unsicherheiten des Marktumfeldes sehr kurzfristig.

Trotz des verhaltenen Geschäftsverlauf in der zweiten Jahreshälfte war die gesamte Berichtsperiode zufriedenstellend. OS bestätigte seine Position als weltweit führender Anbieter von LED-Automobilbeleuchtung und konnte seine Kundenprojektbasis und Innovationspipeline weiter ausbauen. Im Industriebereich zeigte sich eine gemischte Entwicklung. Die Nachfrage nach LEDs für Pflanzenzucht blieb trotz eines schwierigen Marktumfeldes solide. Auch der Absatz von LED-Produkten für Anwendungen im Industrie- und Außenbereich verlief zufriedenstellend. Dagegen erholte sich der Massenmarkt über Distributionskanäle

entsprechend der wenig dynamischen gesamtwirtschaftlichen Entwicklung nur wenig.

Insgesamt verringerten sich die währungsbereinigten Umsätze im Segment OS gegenüber dem Vorjahr im niedrig einstelligen Prozentbereich. Hervorzuheben ist jedoch die relative Stärke im Wettbewerbsvergleich. Zum ersten Mal überhaupt konnte sich OS als weltweit führender Hersteller von Packaged LED etablieren. Über Jahre haben wir darauf hingearbeitet, die bisherige Nummer 1 – Nichia – zu schlagen, was uns jetzt gelungen ist. Dies ist ein Beleg, dass sich unsere Bemühungen am Ende auszahlen: global stark aufgestellt zu sein und unsere Position bei den Kunden mit innovativen Produkten auszubauen. Auf diese Teamleistung bin ich sehr stolz.

Ich komme zu unserer Geschäftseinheit mit Sensoren und ASICs – kurz **CSA**. Der mit Abstand wichtigste Markt sind mobile Endgeräte wie Smartphones und Wearables. Zu den Geschäftsfeldern gehören Display-Management, Näherungssensorik, 3D-Technologien, Spektral- und Biosensorik sowie weitere opto-elektronische Anwendungen. Unsere Consumer-Anwendungen verzeichneten 2025 ein sehr gutes Jahr. Im Vorjahr eingeführte kundenspezifische Sensorprodukte wurden deutlich stärker nachgefragt als erwartet. Die weltweiten Smartphone-Verkäufe blieben trotz der angekündigten Zölle stabil. Gleichzeitig unterstrich die Geschäftseinheit ihre Führungsposition in wichtigen Teilmärkten. Mehrere Kunden wählten Sensoren von ams OSRAM für ihre zukünftigen Geräte aus.

Das Geschäft in Industrie und Medizintechnik im Segment CSA erholte sich hingegen nur langsam. Insbesondere in der ersten Jahreshälfte dauerten Lagerbestandsanpassungen an. Eine leichte Erholung schlug sich erst in der zweiten Jahreshälfte im Auftragseingang nieder, etwa im Bereich Fertigungsautomatisierung. Auch im Bereich Medizintechnik stabilisierte sich die Nachfrage erst zum Jahresende hin. Insgesamt wuchs der Geschäftsbereich CSA um 3 Prozent. Und das trotz negativer Währungseffekte und der veräußerten Geschäftsaktivitäten im Vorjahr.

Schließlich kommen wir zum Geschäftssegment Lampen & Systeme, das im Wesentlichen klassische Halogen- oder Xenonlampen sowie LED-basierte Austauschlampen für Autos umfasst. Der Automotive-Bereich verzeichnete 2025 eine wechselhafte Geschäftsentwicklung. Im zweiten Quartal reduzierten die nordamerikanischen Aftermarket-Kunden aufgrund des sogenannten Zollschocks ihre Lagerbestände. Im vierten Quartal verzeichneten wir hingegen eine außergewöhnlich hohe Nachfrage, auch weil die Nummer 2 im Markt in finanzielle Schwierigkeiten geraten ist. Das OEM-Geschäft war aufgrund der weiter

steigenden Verbreitung von LED-basierten Beleuchtungslösungen in der Erstausrüstung wie erwartet rückläufig.

Das Speziallampengeschäft wurde im Rahmen des im April 2025 veröffentlichten Plans zur Entschuldung der Bilanz an das japanische Unternehmen Ushio verkauft. Bis zum Abschluss des Verkaufs Anfangs März war es noch in der Bilanz. Der Geschäftsbereich erzielte entsprechend der verhaltenen Marktnachfrage vergleichsweise schwache Ergebnisse.

Meine Damen und Herren, dass unsere innovativen Produkte gefragt sind, unterstreichen die Design-Wins des letzten Jahres. Sie sind die Halbleiterumsätze von morgen – und unsere Pipeline ist sehr gut gefüllt. Für das Gesamtjahr summieren sie sich auf die bereits erwähnten mehr als 5 Milliarden Euro. Damit untermauern wir unsere Stärke und unsere Wachstumsambitionen. Die gewonnenen Projekte – rund 4.400 – ziehen sich über alle Geschäftsbereiche und Regionen. Lassen Sie mich ein paar Beispiele herausgreifen, um Ihnen die Stärke unseres Kerngeschäfts aufzuzeigen.

Zunächst aus dem Consumer-Bereich: Unsere Umgebungslicht-, Spektral- und Näherungssensoren für mobile Endgeräte sind technologisch führend auf dem Markt. Hightech-Kunden weltweit vertrauen auf unsere Lösungen. Dies hat uns im letzten Geschäftsjahr Design-Wins im Wert von rund einer Milliarde Euro eingebracht. Wie sehr Kunden unsere Produkte schätzen, zeigt etwa die Auszeichnung mit dem „Best Delivery Award“ durch Oppo Electronics. Der chinesische Smartphone-Hersteller gehört zu den fünf größten der Welt. Die Auszeichnung unterstreicht unsere starke Marktposition bei mobilen Endgeräten – auch im chinesischen Markt. So sind wir unter anderem auch im neuen Flaggschiffmodell des Herstellers Honor vertreten. Ein High-End-Smartphone mit 4 Kameras auf der Außenseite. Unsere Sensoren erfassen dort präzise Umgebungslicht und eventuelles Flackern und verbessern so das Nutzererlebnis.

Im Autobereich ragten die Projekte mit EVIYOS heraus. Mit über 25.000 einzeln ansteuerbaren Pixeln ermöglicht die Technologie hochauflösende Projektionscheinwerfer und ein neues Fahrerlebnis. Besondere Merkmale sind die helle, präzise und adaptive Straßenausleuchtung sowie pixelgenaue Bodenprojektionen – etwa für Lichtteppiche, Breitenassistenz oder Gefahrenhinweise, die die Sicherheit deutlich erhöhen. Die Design-Wins summieren sich inzwischen auf über 500 Millionen Euro. Und immer mehr Fahrzeuge sind bereits mit EVIYOS auf der Straße. Auch im äußerst dynamischen chinesischen Automarkt behaupten wir damit unsere Technologieführerschaft. So konnten wir im vergangenen Juli die erste Integration in Elektrofahrzeugen in China bekanntgeben: im ET9 der Marke NIO – dem Flaggschiffmodell und Pendant zur deutschen S-Klasse.

Zudem haben wir mit unseren intelligenten Lösungen für die Auto-Innenbeleuchtung erneut wichtige Design-Wins erzielt. Bei prestigeträchtigen europäischen Premiumherstellern ebenso wie bei führenden chinesischen OEMs. Ein weiteres Beispiel aus dem Automobilbereich sind unsere Sensoren, die erkennen, ob der Fahrer die Hände am Lenkrad hat. Hier konnten wir einen Design-Win mit einem der ganz großen Elektrofahrzeughersteller in China erzielen. Unsere Technologie wird ein zentrales Element seines intelligenten Fahrsystem sein.

Zusammen mit starken Impulsen aus professioneller Beleuchtung und Medizintechnik führte das zu einem Allzeithoch bei den Design-Wins – und bestätigt unser Wachstumsmodell.

Auch in unserem traditionellen Autolampengeschäft arbeiten wir an Innovationen und gestalten neue Entwicklungen mit. Trotz des rückläufigen Marktes setzen wir weiterhin Wachstumsimpulse. Etwa mit der Einführung der NIGHT BREAKER LED SPEED H7. Diese LED-Retrofit-Lampe verbraucht bis zu 60 Prozent weniger Energie bei bis zu sechsfach längerer Lebensdauer – und ist erstmals so kompakt wie die Halogenlampe, die sie ersetzt. Ein weiteres Highlight war die erfolgreiche Einführung unserer digital vernetzten Warnleuchte in Spanien. Sie ersetzt dort künftig das Warndreieck. Die magnetische Leuchte wird einfach auf dem Fahrzeugdach platziert und setzt automatisch einen Notruf ab. Das erspart das gefährliche Aufstellen des Warndreiecks und hilft, das Fahrzeug schneller zu lokalisieren. Ein Plus an Verkehrssicherheit und eine weitere Wachstumsperspektive für uns, da auch andere Länder wie Portugal und Frankreich ähnliche Regelungen erwägen.

Sie sehen: Mit innovativen, hochwertigen Produkten überzeugen wir Kunden weltweit. Gleichzeitig stehen wir unter erheblichen Marktdruck. Das Geschäft mit traditionellen Autolampen bewegt sich in einem strukturell schrumpfenden Markt. Wichtige Wettbewerber ziehen sich zurück oder verringern ihre Aktivitäten. In diesem Umfeld gewinnen wir seit Jahren Marktanteile hinzu. Es bedeutet aber auch, dass wir unsere Strukturen und Prozesse kontinuierlich anpassen müssen.

Und auch in den Halbleitersegmenten müssen wir feststellen: Die Märkte leiden teilweise unter Überkapazitäten und der zunehmenden Standardisierung von Technologien. Der Wettbewerb, insbesondere aus China, verschärft sich zunehmend. Hier als westlicher Anbieter eine führende Position zu behaupten und profitabel zu wachsen, ist eine große Herausforderung.

Wir begegnen dem mit einem strategischen Maßnahmenpaket, um unser Unternehmen zukunftsfähig auszurichten. Dabei setzen wir auf drei Säulen.

- Erstens: neue Wachstumschancen erschließen.
- Zweitens: unsere Finanzen weiter stärken.
- Und Drittens: langfristig wettbewerbsfähige Kostenstrukturen und Prozesse sicherstellen.

Auf die beiden letzten Punkte wird unser Finanzvorstand Rainer Irle später eingehen. Ich werde Ihnen im Folgenden die erste Säule näher vorstellen: die Erschließung neuer Wachstumsfelder.

Mit der Veräußerung des Geschäfts mit nicht-optischen Sensoren fokussieren wir uns komplett auf optische Emitter- und Sensortechnologien. Mit unserem einzigartigen Technologiemix formen wir ein „Photonics Powerhouse“ mit dem breitesten Portfolio im Markt: branchenführende LEDs, Laser und Mikroemitter-Arrays sowie eine breite Palette von optischen Sensoren – samt zugehöriger Treiber- und IC-Technologien. Durch die Kombination dieser Kompetenzen wollen wir zum weltweit führenden Anbieter im Bereich „Digital Photonics“ werden.

Was verstehen wir darunter? Photonik umfasst Technologien zur Erzeugung, Steuerung oder Detektion von Licht. Mit dem Zusatz „digital“ meinen wir die elektronische Ansteuerbarkeit und die hohe Pixelierung unserer fortschrittlichsten Lösungen. Wir ermöglichen damit ein breites Spektrum intelligenter Anwendungen – vom dynamischen Fahrzeuglicht und Projektionsdisplays in Augmented-Reality-Brillen bis hin zu Sensorik für smarte Roboter und lichtbasierter Datenübertragung in KI-Datenzentren.

„Digital Photonics“ bietet auf Emitter- wie auf Sensorseite attraktive Wachstumsperspektiven.

- Auf der Emitter-Seite adressieren Mikroemitter-Arrays drei zentrale Märkte: Erstens, fortschrittliche adaptive Autoscheinwerfer – hier liefern wir mit EVIYOS bereits in großen Stückzahlen und haben einen klaren Vorsprung bei den Design-Wins.
- Zweitens kompakte, energieeffiziente Projektoren für smarte AR-Brillen der nächsten Generation.
- Und drittens die optische Datenübertragung in KI-Rechenzentren, wo die Technologie höhere Datenraten bei überragender Energieeffizienz ermöglichen kann.

Erfreulich ist in diesem Zusammenhang die Entwicklungspartnerschaft mit einem führenden Infrastrukturausrüster in Rechenzentren, die wir Anfang Mai bekanntgeben konnten.

Für jeden dieser Bereiche sehen wir mittelfristig ein Umsatzpotenzial im dreistelligen Millionen-Euro-Bereich.

Auf der Sensorseite sind wir ebenfalls gut positioniert.

- Spektralsensoren sind bereits heute ein Geschäft im dreistelligen Millionenbereich und bieten weiteres Wachstum – durch neue Produktgenerationen ebenso wie durch das Aufkommen faltbarer Endgeräte mit zwei Displays.
- Auch die Biosensorik wächst weiter, da Wearables immer mehr Verbreitung finden und immer mehr Vitalparameter optisch messen.
- Schließlich finden unsere Multizone-Direct-Time-of-Flight-Sensoren zunehmend den Weg in Smarte Geräte und in die Robotik für hochpräzise 3D-Messungen.

Zusammen zeigen die sechs Beispiele: Unser einzigartiges Portfolio aus Emitter- und Sensortechnologien adressiert zentrale globale Megatrends wie smarte Mobilität, Augmented Reality, KI-Computing, Smart Health und Robotik.

Lassen Sie mich abschließend den Blick nach vorne richten. Das wirtschaftliche Gesamtumfeld bleibt herausfordernd. Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung wird im Geschäftsjahr 2026 erheblich von Sondereffekten beeinflusst sein. Die erwähnten Verkäufe von Geschäftsaktivitäten führen dazu, dass entsprechende Umsatz- und Ergebnisbeiträge entfallen. Hinzu kommen Belastungen durch Wechselkurse, geopolitische Risiken sowie hohe Rohstoffpreise. In Summe erwarten wir einen leicht rückläufigen Umsatz. Das EBITDA wird zudem durch verschiedene Einmaleffekte im Zusammenhang mit Desinvestitionen und verbleibenden Gemeinkosten belastet.

Die Auswirkungen dieser Sondereffekte waren bereits im ersten Quartal sichtbar. Bei OS standen die Margen durch den hohen Goldpreis und den schwachen Dollar unter Druck. Dennoch hat sich der Bereich im saisonal schwachen ersten Quartal sehr gut behauptet. Der Umsatz blieb im Vergleich zum Vorquartal nahezu unverändert. Gegen Ende des Quartals kam es zudem zu einer spürbar anziehenden Nachfrage. Auch CSA zeigte sich im saisonal schwächsten Quartal des Jahres robust. Getragen wurde diese Entwicklung von der anhaltend starken Nachfrage nach kundenspezifischen Sensorprodukten für Mobilgeräte. Der Geschäftsbereich Lampen & Systeme verzeichnete erneut ein sehr starkes Quartal. Die hohe Nachfrage im Nachrüstgeschäft für Automobillampen ist auch dem Umstand geschuldet, dass unser schärfster Konkurrent in finanzielle Schwierigkeiten geraten ist.

Wie sich das Jahr weiter entwickeln, bleibt angesichts der genannten Einflussfaktoren abzuwarten. Umso wichtiger ist das neue konzernweite Transformationsprogramms „Simplify“. Seine Umsetzung wird einen zentralen Stellenwert haben.

Meine Damen und Herren, ich fasse die wichtigsten Punkte von heute kurz zusammen: Trotz eines schwierigen Marktumfelds haben wir 2025 bedeutende Fortschritte erzielt – bei Wachstum, Profitabilität und Verschuldung. Mit gezielten Portfolioanpassungen und der konsequenten Ausrichtung auf „Digital Photonics“ haben wir ein neues Wachstumskapitel aufgeschlagen. Wir wollen uns als führender Anbieter in diesem Bereich weiter etablieren und von globalen Megatrends profitieren. Dafür passen wir über die nächsten Jahre unsere Prozesse und unsere Kostenbasis an.

Wir sind überzeugt: Wir sind wir auf einem guten Weg. Die strategische Ausrichtung auf „Digital Photonics“ verleiht uns neuen Schwung. Das zeigen die vielen Design Wins und das hohe Interesse der Kunden an unseren innovativen Produkten. Und das zeigt der Aktienkurs: Das wachsende Vertrauen unserer Anleger – von Ihnen, meine sehr geehrten Damen und Herren – in die geschärfte Ausrichtung spiegelt sich in dem seit Jahresbeginn stark gestiegenen Kurs.

In einem von Unsicherheiten geprägten Umfeld richten wir den Blick nach vorn – und setzen unseren Kurs konsequent fort. Mit klarem Fokus auf Innovation, Effizienz und solide Finanzen. Wir tun das mit einer guten Portion Selbstvertrauen und Respekt vor der Aufgabe. Denn wir haben im vergangenen Jahr bewiesen: Auf ams OSRAM ist Verlass – auch in herausfordernden Zeiten.

Mein besonderer Dank gilt unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihr außergewöhnliches Engagement. Ebenso danke ich Frau Dr. Haase und dem gesamten Aufsichtsrat für die konstruktive Begleitung unseres Weges. Sowie Ihnen, sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, für Ihr Vertrauen.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Damit übergebe ich an meinen Kollegen Rainer Irle.

* * *

Vielen Dank, Aldo.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, auch ich begrüße Sie herzlich zur heutigen Hauptversammlung. Im Folgenden werde ich Ihnen zur finanziellen Entwicklung des Unternehmens berichten – mit einem vertieften Blick in unser Schuldenprofil und Entwicklungen bei der Refinanzierung. Zudem werde ich Ihnen unser neues Transformations- und Sparprogramm „Simplify“ erläutern, mit dem wir unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter erhöhen wollen. Abschließend möchte ich Ihnen unsere Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit vorstellen.

Beginnen wir mit der finanziellen Entwicklung. Aldo Kamper hat Ihnen bereits Umsatz und Ergebnis vorgestellt. Daher beginne ich mit dem Nettoergebnis nach Steuern gemäß IFRS, dem internationalen Reporting-Standard. Es betrug minus 129 Millionen Euro. Gegenüber minus 785 Millionen Euro im Vorjahr ist das eine deutliche Verbesserung. Aber noch nicht auf dem Niveau, das wir anstreben. Belastet wurde es durch außergewöhnliche Einmalbelastungen aus Restrukturierungsmaßnahmen sowie hohe Finanzierungskosten. Wir arbeiten weiter intensiv daran, die Zahl so schnell wie möglich ins Plus zu drehen.

Positiv entwickelte sich der Freie Cashflow. Er lag mit 144 Millionen Euro wie versprochen über der Zielmarke von 100 Millionen Euro. Hier half eine hohe zweistellige Millionenzahlung aus Österreich im Rahmen des European Chips Act – ein wichtiger Beitrag an den Gesamtinvestitionen, die wir selbst am Standort Premstätten tätigen. Zudem trugen die Kosten- und Effizienzmaßnahmen im Rahmen des Programms „Re-establish the Base“ zur Verbesserung bei. Die Zahl ist bereinigt um den einmaligen Zufluss aus der Optimierung der Finanzierung unseres Pensionsprogramms in Deutschland.

Damit komme ich zu Liquidität und Verschuldung. Unser Cash-Bestand erhöhte sich aufgrund des positiven Cashflows und der Zuflüsse aus der angepassten Pensionsfinanzierung im Vergleich zum Vorjahr auf rund 1,5 Milliarden Euro zum Jahresende. Zusätzlich verfügen wir über eine ungenutzte Kreditlinie zur Finanzierung möglicher Andienungen von OSRAM-Minderheitsanteilen. Die Nettoverschuldung lag bei rund 1,5 Milliarden Euro. Wenn wir die OSRAM-Minderheitsanteile mitzählen, bei etwa 2 Milliarden Euro.

Im letzten Jahr habe ich Ihnen unseren umfassenden Plan zur Refinanzierung und zum beschleunigten Schuldenabbau vorgestellt. Mit dem Ziel, den Verschuldungsgrad aus Nettoverschuldung zu bereinigtem EBITDA schneller auf unter 2 zu senken und die Zinskosten mittelfristig auf unter 150 Millionen Euro zu reduzieren. Der Plan sieht unter anderem vor, durch Veräußerungen von Unternehmensteilen mehr als 500 Millionen Euro zu erzielen. Das ist uns gelungen. Mit dem im letzten Sommer bekanntgegeben Verkauf des

Speziallampengeschäfts an Ushio haben wir die erste Veräußerung in die Wege geleitet und inzwischen abgeschlossen. Zudem haben wir in diesem Jahr den Verkauf des nicht-optischen Sensorgeschäfts an Infineon und des CMOS-Bildsensorgeschäfts an indie Semiconductors bekanntgegeben. Für alle drei Transaktionen konnten wir sehr gute Preise erzielen. Insgesamt erwarten wir Erlöse von rund 710 Millionen Euro. Das gibt uns die Möglichkeiten, die Schulden massiv zu reduzieren.

Bereits im Januar haben wir 200 Millionen Euro der 2027 fälligen Wandelanleihe zurückgekauft. Nach Abschluss aller Verkäufe wird der Verschuldungsgrad pro forma auf 2,5 sinken. Um unter 2 zu kommen, benötigen wir noch eine Lösung für unser Werk Kulim 2. Wir arbeiten weiterhin intensiv daran und sind zuversichtlich, auch hier zu einem guten Ergebnis zu kommen.

Fest steht: Mit dem niedrigeren Verschuldungsgrad verbessert sich unsere Kreditwürdigkeit. Erste Ratingagenturen haben den Ausblick schon auf positiv angehoben. Das ermöglichte uns kürzlich, 1 Milliarde Euro unserer 2029 fälligen Hochzinsanleihe vorzeitig neu zu refinanzieren – zu deutlich besseren Konditionen. Mit einem Zinssatz von 7,25 statt 11 Prozent senken wir unsere jährlichen Zinskosten um rund 40 Millionen Euro. Das ist ein beachtlicher Schritt – und ein klarer Beleg für das gestiegene Vertrauen der Anleihenmärkte in ams OSRAM.

Was bedeutet das für unseren weiteren Transformationsprozess? Wir haben in den vergangenen drei Jahren das Unternehmen stabilisiert, neu ausgerichtet und finanziell gefestigt. Wir haben das Portfolio gestrafft und auf Wachstumsbereiche fokussiert. 2026 wird ein Übergangsjahr sein, in dem wir die angekündigten Veräußerungen entkonsolidieren und Kostenüberhänge abbauen. Dadurch und durch die zunächst noch hohen Finanzierungskosten werden wir einen vorübergehenden Rückgang des bereinigten EBITDA und einen negativen Cash Flow sehen. Ab 2027 treten wir in die Wachstums- und Wertschöpfungsphase ein: mit Wachstum im Kerngeschäft und in den neuen „Digital Photonics“-Anwendungen. Mit den dann niedrigeren Finanzierungskosten und den Effizienzgewinnen wird dies zu steigenden Margen und einem positiven Cashflow führen.

Um von den Wachstumstrends profitieren zu können, brauchen wir allerdings mehr als nur führende Technologien. Ebenso entscheidend sind agile Strukturen, effiziente Prozesse und eine wettbewerbsfähige Kostenbasis – insbesondere in etablierten Technologien. Damit komme ich zu der von Aldo Kamper erwähnten dritten Säule unserer strategischen Unternehmensausrichtung: der langfristigen Sicherung unserer Wettbewerbsfähigkeit.

Mit unseren Effizienzprogrammen, allen voran „Re-establish the Base“, haben wir in den vergangenen Jahren bereits wichtige Fortschritte erzielt. Wir haben zahlreiche Maßnahmen umgesetzt, um unsere Kostenstrukturen zu verbessern und unser Portfolio konsequent auf Zukunftsfelder auszurichten. Gleichzeitig hat sich der Wettbewerb massiv verschärft. Insbesondere durch Anbieter aus Asien, die etablierte Technologien schneller und zu deutlich niedrigeren Kosten auf den Markt bringen. Trotz aller Fortschritte müssen wir somit mehr tun, um dem Preis- und Margendruck sowie den stark gestiegenen Rohstoffkosten zu begegnen.

Daher haben wir Anfang dieses Jahres das neue Transformations- und Sparprogramm „Simplify“ vorgestellt. Mit ihm wollen wir die Komplexität im Unternehmen reduzieren. Wir wollen Prozesse vereinfachen und beschleunigen. Und wir wollen unsere Kostenbasis an die neue Wettbewerbssituation und das fokussierte Geschäftsmodell anpassen. So sichern wir unsere Wettbewerbsfähigkeit und überbrücken die Phase, bis die neuen Wachstumsfelder signifikant zu Umsatz und Ergebnis beitragen.

Das bedeutet auch, dass wir unsere Aktivitäten in Zukunft konsequent dort bündeln werden, wo sie am effizientesten sind. Wir nutzen dabei die Stärken unserer internationalen Aufstellung. In Europa konzentrieren wir uns noch stärker auf innovative, differenzierende Produkte mit hoher technologischer Tiefe und Kundennähe. Standardisierte Produkte mit hohem Kostendruck werden überwiegend in Asien gefertigt, wo Kostenvorteile von bis zu 50 Prozent bestehen.

Mit „Simplify“ wollen wir bis Ende 2028 weitere strukturelle Kosteneinsparungen von 200 Millionen Euro pro Jahr erzielen. Alle Unternehmensbereiche werden dazu einen Beitrag leisten. Leider beinhaltet dies auch größere Personalanpassungen. Nach aktuellem Planungsstand rechnen wir weltweit mit dem Abbau von gut 2.000 Stellen über einen Zeitraum von drei Jahren. Rund die Hälfte davon in Europa – vor allem in Deutschland. Darin enthalten sind die bereits angekündigte Schließung des Standorts Schwabmünchen sowie Anpassungen in Herbrechtingen infolge des Technologiewandels von Halogenen zu LED. Betroffen sind daneben insbesondere die Standorte in Regensburg und Malaysia. Wobei Malaysia im Gegenzug von Stellenverlagerungen aus Regensburg profitieren wird. Regensburg als unser Innovationsstandort für Emittertechnologien wird wiederum in besonderem Maße von den neuen Technologien und zusätzlichen spezialisierten Arbeitsplätzen profitieren.

Unser Bestreben ist es daher, den Abbau so flexibel wie möglich zu gestalten und eine Balance zwischen der Notwendigkeit zu sparen und der Wahrung von Zukunftschancen zu finden. Nicht zuletzt deshalb verlagern wir etablierte Produkte aus Regensburg und erhöhen die Automatisierung, auch durch den Einsatz von KI.

Wir schaffen damit Raum für neue Aktivitäten, mit denen wir die Zukunft des Unternehmens und des Standorts nachhaltig sichern. Wir führen derzeit Gespräche mit den Arbeitnehmervertretungen. Dabei ist uns wichtig, den Prozess in gewohnter Weise fair, verantwortungsvoll und sozial verträglich zu gestalten.

Diese Entscheidungen fallen uns nicht leicht. Wir wissen um ihre Tragweite. Sie treffen Kolleginnen und Kollegen, die hervorragende Arbeit geleistet haben. Sie sind jedoch leider notwendig. Um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu stärken und unseren langfristigen Wachstumskurs abzusichern.

Meine Damen und Herren, der Ordnung halber noch ein Blick auf den eigenen Aktienbesitz. Zum Nachweisstichtag am 10. Juni 2026 besaß das Unternehmen 304.660 eigene Aktien, was 0,31 Prozent des Grundkapitals entspricht. Im Geschäftsjahr 2025 erwarb das Unternehmen 749.344 eigene Aktien. In diesem Zeitraum wurden 673.984 eigene Aktien zur Bedienung von anteilsbasierten Vergütungsprogrammen verwendet. Im Geschäftsjahr 2026 erwarb die Gesellschaft bis zum Nachweisstichtag 520.971 eigene Aktien und verwendete 1.211.273 eigene Aktien im Rahmen anteilsbasierter Vergütungsprogramme.

Abschließend möchte ich Ihnen noch kurz unsere Fortschritte im Bereich Nachhaltigkeit vorstellen. Unser Anspruch ist es, mit innovativen Technologien einen Beitrag zu einer nachhaltigeren Zukunft zu leisten. Als global produzierendes Unternehmen übernehmen wir Verantwortung für Umwelt und Gesellschaft – vom Ressourceneinsatz über den Klimaschutz bis hin zu fairen Arbeitsbedingungen. Über das Geschäftsjahr 2025 berichten wir erstmals nach den Anforderungen der Corporate Sustainability Reporting Directive. Wobei wir die entsprechenden Angaben freiwillig als integrierten Bestandteil unseres Geschäftsberichts veröffentlichen. Auf Basis der EU-Standards haben wir unsere Berichterstattung entsprechend weiterentwickelt. Ich lade Sie ein, im Geschäftsbericht mehr über unsere vielfältigen Aktivitäten im Bereich Nachhaltigkeit zu erfahren.

An dieser Stelle möchte ich Ihnen unsere Fortschritte anhand von zwei Beispielen veranschaulichen. Wichtig ist uns, auch beim Thema Nachhaltigkeit unsere Ziele konsequent umsetzen. So haben wir unser Ziel von 25 Prozent Frauen im Management mit 24 Prozent im Jahr 2025 nahezu erreicht und werden es 2026 wahrscheinlich übertreffen. Auch beim Ziel der CO₂-Neutralität in unserem eigenen operativen Betrieb bis 2030 sind wir auf Kurs. Seit 2021 konnten wir unsere CO₂-Emissionen um 46 Prozent senken und den Anteil erneuerbarer Elektrizität auf 63 Prozent erhöhen.

Meine Damen und Herren, ich fasse zusammen: Wir haben am OSRAM im vergangenen Jahr weiter auf Wachstum, Profitabilität und Cash-Generierung ausgerichtet. Wir machen gute Fortschritte, unsere Schulden zu reduzieren und die

Finanzierung des Konzerns besser abzusichern. Zudem haben wir entschiedene Maßnahmen zur Stärkung unserer Wettbewerbsfähigkeit eingeleitet. Wir schaffen damit Raum für Innovation und künftiges Wachstum.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.