Hauptversammlung der OSRAM Licht AG

Rede von

Aldo Kamper

Vorsitzender des Vorstands der OSRAM Licht AG

Ingolstadt, 21. Mai 2026

Es gilt das gesprochene Wort.

Sehr geehrte Aktionärinnen und Aktionäre, Fortschritt durch Licht. Dafür stand die Marke OSRAM seit jeher. Und dafür steht sie auch heute – nach 120 Jahren – noch. Deutlich erweitert hat sich allerdings das Spektrum, was mit Licht heutzutage möglich ist. 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 Hauptversammlung der OSRAM Licht AG.

Beginnen wir mit den wichtigsten Entwicklungen und Entscheidungen des vergangenen Geschäftsjahres. 2025 war ein Jahr disziplinierter Umsetzung. Ein Jahr, in dem wir als Unternehmen wichtige Fortschritte gemacht haben. Und das trotz eines schwierigen Marktumfelds und teilweise massiver Verwerfungen von politischer Seite, etwa durch die grundlegend veränderte globale Zollpolitik. Wir haben dennoch unbeirrt die Neuausrichtung des Unternehmens vorangetrieben und die Basis für unsere nächste Wachstumsphase als Marktführer im Bereich „Digital Photonics“ gelegt.

Besonders wichtig: Erstmals eroberten wir die Nummer-1-Position bei Packaged LEDs. Ein strategischer Meilenstein, auf den wir – und auch ich persönlich – viele Jahre hingearbeitet haben.

Generell waren unsere innovativen Produkte gefragt: Ungeachtet der herausfordernden Marktlage konnten wir das starke Momentum des Vorjahrs bei den Design Wins im Halbleitergeschäft sogar noch übertreffen. Design Wins bedeutet, dass Kunden unsere Lösungen in ihre Produktprogramme integrieren, also „eindesignen“. 2025 haben wir konzernweit Design-Wins mit einem Wert von deutlich über 5 Milliarden Euro erzielt. Der höchste Wert in der Geschichte unseres

Unternehmens – und ein Großteil davon bei unserem Geschäftsbereich Opto Semiconductors, kurz OS. Die gewonnenen Anwendungen ziehen sich über alle Geschäftsbereiche – von der klassischen LED-Autobeleuchtung, über modernste Multipixelscheinwerfer bis hin zu Augmented Reality, Pflanzenbeleuchtung und Vieles mehr. Das unterstreicht die Bedeutung unserer Innovationen für eine Vielzahl von Industrien.

Und auch unser traditionelles Geschäft für Autobeleuchtung im Geschäftsbereich Lampen und Systeme, kurz L&S, hat sich in einem rückläufigen Markt dank unserer „Last Man Standing“-Strategie insgesamt robust entwickelt.

Daneben ist es uns gelungen, die Profitabilität leicht zu verbessern. Und das trotz erheblicher Kostenbelastungen. Die beschleunigte Umsetzung des konzernweiten Effizienzprogramms „Re-establish the Base”, welches wir auch bei OS und L&S vorantreiben, war hier maßgeblich. Wir haben das Programm, mit dem wir die Transformation zu einem fokussierteren und profitableren Unternehmen forcieren, ein Jahr früher als geplant komplett umgesetzt. Die mit dem Programm verbundene Reduktion und Verlagerung von Stellen an den deutschen Standorten der OSRAM Licht AG wurde weitestgehend umgesetzt.

Kurz: Trotz widriger Marktbedingungen konnten wir die Neuausrichtung des Unternehmens konsequent vorantreiben. Dies ist eine besondere Leistung der gesamten Belegschaft, die in schwierigen Zeiten mit Engagement und Herzblut sehr viel bewegt hat. Ich bedanke mich an dieser Stelle ausdrücklich bei unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für diese hervorragende Leistung.

Im Folgenden möchte ich näher auf die beiden operativen Geschäftseinheiten eingehen.

Beginnen wir mit der Geschäftseinheit **Lampen und Systeme**. Sie feierte im vergangenen Jahr ihr 100-jähriges Jubiläum im Bereich Automobil. Eine außerordentliche Erfolgsgeschichte von herausragenden Innovationen und langjähriger Marktführerschaft. Und obwohl der Markt für traditionelle Lichtquellen stetig zurückgeht, gelingt es uns auch heute immer wieder, durch neue Produkte Wachstumsimpulse zu setzen.

Etwa mit der Einführung der NIGHT BREAKER LED SPEED H7. Sie sorgte zu Beginn des letzten Jahres für ein kleines Erdbeben auf dem Markt. Im Vergleich zu Standardlampen, wie z.B. Halogenlampen, verbrauchen diese LED-Retrofit-Lampen bis zu 60 Prozent weniger Energie – bei bis zu 6-fach längerer Lebensdauer. Zum ersten Mal in diesem Segment ist sie zudem genauso klein wie die Halogenlampe, die sie ersetzt. Später folgte die NIGHT BREAKER SPEED +450 %, die bis zu 450 % mehr Helligkeit bietet. Sie ist bereits jetzt sehr beliebt und verkauft sich entsprechend gut.

Ein weiteres Highlight war die erfolgreiche Einführung unserer digital vernetzten Warnleuchte in Spanien. Sie spielt eine zentrale Rolle bei der dort seit Januar in Kraft getretenen Sicherheitsreform und ersetzt künftig das Warndreieck. Bei einem Unfall oder im Pannenfall wird die magnetische Leuchte einfach auf dem Fahrzeugdach platziert und setzt eigenständig einen Notruf ab. Das erspart das gefährliche Aufstellen des Warndreiecks und hilft, das Fahrzeug schneller zu lokalisieren. Ein Plus an Verkehrssicherheit und ein weiteres Wachstumsfeld für uns, da andere Länder wie Portugal und Frankreich eine ähnliche Reform erwägen.

Einen Einschnitt stellt die im letzten Sommer unterzeichnete Veräußerung unseres Geschäftsbereichs Entertainment & Industry (ENI) zu einem Kaufpreis von 114 Millionen Euro an das japanische Unternehmen Ushio dar. Der Deal wurde Anfang März dieses Jahres abgeschlossen. Ushio ist ein weltweit führendes Unternehmen im Bereich optischer Technologien mit einem komplementären Portfolio und einem langfristigen Bekenntnis zu diesem Geschäft. Etwa 500 Mitarbeiter sind zum neuen Eigentümer gewechselt.

Der Verkauf ist Teil von Portfolioentscheidungen des Gesamtkonzerns, mit denen das Unternehmen auf margenstarke Geschäfte fokussiert und die Verschuldung reduziert werden soll. Obwohl dies eine Win-Win-Lösung für unser Unternehmen, unsere Mitarbeiter und den Käufer darstellt, ist uns die Entscheidung nicht leichtgefallen. Der Geschäftsbereich stand für eine ebenso lange wie erfolgreiche Tradition im OSRAM-Verbund. Er feierte große Erfolge – man denke nur an die beiden Oscars, die uns in den 80er Jahren für unsere Kino- und Filmlampen überreicht wurden. Die Teams und Mitarbeiter haben lange unter einem Dach gearbeitet.

So schwer uns daher der Abschied gefallen ist, sind wir am Ende dennoch überzeugt, dass die gefundene Lösung im besten Sinne aller Beteiligten ist. Aufgrund seines Produktportfolios und der führenden Marktposition ist Ushio perfekt geeignet ist, um das Geschäft mit Speziallampen erfolgreich weiterzuentwickeln.

Meine Damen und Herren, der Strukturwandel in der Lichtindustrie weg von traditionellen Technologien hin zur LED schreitet unaufhaltsam voran. Entsprechend passen wir unsere Strukturen kontinuierlich an den schrumpfenden Markt an.

Das betrifft vor allem die Werke in Schwabmünchen und Herbrechtingen. Besonders schwergefallen ist uns die Entscheidung, das Werk in Schwabmünchen bis Ende 2027 zu schließen. Die Kolleginnen und Kollegen vor Ort haben hervorragende Arbeit geleistet und über viele Jahren hinweg große Veränderungsbereitschaft gezeigt. Der Rückgang im Markt für traditionelle Lampen machte diesen Schritt jedoch leider unausweichlich.

270 Mitarbeitende sind am Standort betroffen. Wir sind uns unserer Verantwortung bewusst und befinden uns, wie es bei OSRAM gute Sitte ist, mit den Sozialpartnern in Verhandlungen zu möglichst sozialverträglichen Lösungen. Wie in anderen Fällen, prüfen wir dabei auch andere Beschäftigungsmöglichkeiten im Konzern und eine alternative Verwendung des Standorts durch Dritte.

Für das Werk Herbrechtingen haben wir im letzten Sommer einen weiteren Personalabbau angekündigt. Auch hier waren wir frühzeitig in Gesprächen mit dem Betriebsrat, um die notwendigen Veränderungen sozialverantwortlich umzusetzen.

Personelle Maßnahmen sind allerdings nur ein Teil der notwendigen Einsparungen. Einen ebenso wesentlichen Beitrag leisten wir durch Prozessoptimierung, den Abbau von Komplexität und der Verwendung von günstigeren Materialien. Nachdem unser Hauptkonkurrent im Automobillampengeschäft in der Zwischenzeit Insolvenz angemeldet hat, eröffnet uns das Chancen, das Werk besser auszulasten und Marktanteile zu gewinnen. Andererseits zeigt es deutlich, wie volatil und unvorhersehbar unser Geschäftsumfeld sein kann.

Ich komme nunmehr zum Geschäftsbereich **Opto Semiconductors**. Der Bereich stand aufgrund der Schwäche im Automobilmarkt und eines zurückhaltenden Kundenverhaltens weiter vor

Herausforderungen. Der anhaltende Preisdruck auf dem Markt belasteten Umsatz und Profitabilität. Hinzu kamen die gestiegenen Edelmetallpreise – insbesondere Gold, Platin und Silber – sowie andere Rohstoffkosten.

Vor diesem Hintergrund lag unser Fokus im letzten Jahr auf der konsequenten Umsetzung und Weiterentwicklung der OS-Strategie. Diese beruht auf drei Säulen:

Erstens das Kerngeschäft verteidigen, sprich in reifen Märkten durch Produkt- und Fertigungskostenoptimierung wettbewerbsfähig zu bleiben. Um etwa das Automobilgeschäft gegen die zunehmende Konkurrenz aus China zu verteidigen.

Zweitens wollen wir im Kerngeschäft auch wachsen – durch gezielte Innovationen und Leistungssteigerungen.

Und drittens wollen wir mit neuen Volumenanwendungen jenseits des Kerngeschäfts neue Märkte erschließen. Dafür haben wir zwei große Wachstumsfelder identifiziert, in denen wir uns mittels Innovation differenzieren können.

Zum einen den Bereich Augmented Reality, wo wir die Nummer 1 unter den Anbietern von Projektionslichtquellen für Datenbrillen werden wollen. Grundlage ist unsere „Digital Light“-Technologie, für die 2024 mit dem Deutschen Zukunftspreis ausgezeichnet wurden. Sie besteht aus Tausenden winziger Lichtpixel auf einem LED-Chip, die einzeln angesteuert werden können. Sie sind bereits in unsere EVIYOS-Lösung für Multipixel-Automobilscheinwerfer im Einsatz. Wir haben Ihnen die Technologie im letzten Jahr an gleicher Stelle vorgestellt.

Durch eine weitere Verkleinerung der Pixelgröße und eine Erweiterung des Farbspektrums kann die Technologie auch in AR-Brillen für

Projektionsdisplays eingesetzt werden. Und das mit einem wesentlich energieeffizienteren und helleren Ergebnis. Wir arbeiten derzeit an den ersten Kundenprojekten. Und das in einem Markt, der zunehmend an Fahrt aufnimmt. Bereits heute werden Smart Glasses – meistens noch ohne Display – millionenfach verkauft und wir profitieren mit anderen Komponenten aus unserem Portfolio. Dank unserer „Digital Light“-Technologie wollen wir das in Zukunft in noch größerem Umfang und mit anderen Produkten tun.

Aber die Technologie hat noch mehr Potenzial. Etwa in der optischen Datenübertragung in KI-Rechenzentren, das zweite große Wachstumsfeld. Durch Künstliche Intelligenz werden weltweit Rechenzentren in beispiellosem Tempo und Umfang gebaut. So atemberaubend wie ihre Größe sind auch der Stromverbrauch und der Kühlbedarf.

Als Lösung gilt die optische Datenübertragung anstelle von Kupferleitungen. Unsere pixelierten Lichtquellen könnten dabei zukünftig für KI-Rechenzentren zur Technologie der Wahl werden. Sie ermöglichen viele parallele optische Verbindungen und damit beeindruckende Datenraten, produzieren weniger Wärme und sparen so Strom und Kosten.

Die Marktnachfrage ist unbestritten – und wir konzipieren gerade die ersten Produkte, um solche Lösungen in den kommenden Jahren zu vermarkten. Erst vor zwei Wochen haben wir eine Entwicklungspartnerschaft auf diesem Gebiet bekannt gegeben.

Die beiden Wachstumsfelder sind Beispiele für die neue Konzernstrategie, im Halbleiterbereich der führende Anbieter im Bereich „Digital Photonics“ zu werden. Darunter verstehen wir fortschrittliche, pixelierte optische Emitter- und Sensortechnologien in

Verbindung mit intelligenter Steuerung. Eine Strategie, die den OSRAM-Geschäftsbereichen zugutekommt, da sich das Gesamtunternehmen künftig ausschließlich auf lichtbasierte Technologien, also die Photonik, fokussiert.

Photonik umfasst dabei Technologien zur Erzeugung, Kontrolle oder Erkennung von Licht. Gemeinhin versteht man darunter analoge photonischen Komponenten und Systeme. Mit dem Zusatz „digital" meinen wir die digitale Ansteuerung in Form von ASICs, die inzwischen in vielen unseren innovativen Emittern und Sensoren stecken.

Unser einzigartiger Technologiemix bei OSRAM ermöglicht es uns, branchenführende LEDs, Laser und Mikroemitter-Arrays zu entwickeln. Die wiederum in Kombination mit unseren Sensortechnologien im Konzern ein breites Spektrum an intelligenten Anwendungen eröffnet – vom Autonomen Fahren, über KI-Anwendungen bis zur Robotik.

Das Interesse der Kunden an unseren zukunftsweisenden Technologien ist groß. Und das ist auch eine Auszeichnung für unsere Teams, denen es gelungen ist, nach der Aufkündigung des gemeinsamen MicroLED-Projekts durch unseren Schlüsselkunden vor zwei Jahren, neue attraktive Anwendungsfelder zu erschließen.

Was in diesem Zusammenhang die weitere Nutzung unseres für den damaligen MicroLED-Kunden errichteten Werks Kulim 2 anbelangt, arbeiten wir weiterhin intensiv an einer Lösung. Die Gespräche mit verschiedenen Interessenten haben sich in letzter Zeit intensiviert. Aber es ist noch zu früh zu sagen, ob und wann es zu einer Einigung kommen wird. Wir sind jedoch fest davon überzeugt, dass wir hier eine gute Lösung finden.

Damit komme ich zu den Geschäftszahlen im vergangenen Jahr.

Die pro-forma Umsätze der Geschäftssegmente Opto Semiconductors und Lampen & Systeme gingen auf vergleichbarer Basis auf 2,31 Milliarden Euro zurück. Der schwächere Dollar wirkte sich hier mit rund 66 Millionen Euro negativ aus.

Bei OS ist der Umsatzrückgang zudem auf Bestandskorrekturen der Kunden von Automobil-LEDs und das zyklische Nachfragetief im Industriegeschäft zurückzuführen. Auch der Wettbewerbsdruck nahm zu, vor allem in China.

Zu den rückläufigen Umsätzen im Segment Lampen & Systeme trug neben dem allgemeinen Rückgang des klassischen Automobilbeleuchtungsmarkts die anhaltend schwache Nachfrage bei Industrie- und Entertainmentanwendungen bei. Zudem belasteten umfangreiche Lagerbestandsanpassungen amerikanischer Distributionspartner im Kfz-Ersatzlampengeschäft die Umsätze im zweiten Quartal.

Das bereinigte Ergebnis der beiden Segmente OS und L&S vor Steuern und Abschreibungen (EBITDA) fiel mit 452 Millionen Euro schwächer aus als im Vorjahr. Hier machte sich die niedrigere Umsatzbasis bemerkbar. Trotz der geringeren Umsätze verbesserte sich hingegen die bereinigte Ergebnismarge leicht auf 19,6 Prozent. Hier zeigt sich die erfolgreiche Umsetzung unseres Effizienzprogramms „Re-establish the Base“.

Wechseln wir nunmehr zu den finanziellen Ergebnissen und Kennzahlen des Jahresabschlusses für die Einzelgesellschaft OSRAM Licht AG nach Handelsgesetzbuch, HGB.

Nachdem die OSRAM Licht AG und ihre direkten und indirekten Beteiligungen in den IFRS-Konzernabschluss der ams-OSRAM AG als

oberstes Mutterunternehmen einbezogen werden, haben diese Ergebnisse eine eingeschränkte Aussagekraft. Im Berichtsjahr 2025 betrugen die Umsatzerlöse 13,2 Millionen Euro. Sie resultieren aus Weiterbelastungen von Leistungen der Zentralfunktionen an verbundene Unternehmen in Höhe von 7,4 Millionen Euro sowie aus Erlösen von 5,8 Millionen Euro aus dem Drittlizenzgeschäft mit der Marke OSRAM.

Das Beteiligungsergebnis der OSRAM Licht AG belief sich auf rund 162 Millionen Euro. Diese resultieren aus dem Ergebnisabführungsvertrag mit der OSRAM Beteiligungen GmbH. Das Jahresergebnis der OLAG nach Steuern belief sich auf 152 Millionen Euro. Im Rahmen des Beherrschungs- und Gewinnabführungsvertrags wird der Betrag mit dem Verlustvortrag aus dem Vorjahr in Höhe von 328 Millionen Euro verrechnet. Somit beträgt der Bilanzverlust zum 31. Dezember 2025 176 Millionen Euro.

Für die Bilanz ergaben sich folgende wesentliche Änderungen: Die immateriellen Vermögensgegenstände beliefen sich zum Stichtag auf 21,5 Millionen Euro. Dies beinhaltet die Aktivitäten des OSRAM-Drittlizenzgeschäft, also die erfolgreiche Vermarktung der Marke „OSRAM“ außerhalb der ams OSRAM Gruppe. Zudem erhöhten sich die Forderungen und sonstige Vermögensgegenstände gegenüber dem Vorjahr. Zum 31. Dezember 2025 beliefen sie sich auf rund 548 Millionen Euro. Davon entfielen 382 Millionen auf Forderungen gegenüber der ams Offer GmbH aus dem Verlustausgleich. 162 Millionen Euro entfielen auf Forderungen gegenüber der OSRAM Beteiligungen GmbH aus Gewinnabführung. Schließlich weist die Bilanz für das Jahr 2025 Verbindlichkeiten im Zuge des konzernweiten „ams OSRAM Cash Managements“ und gegenüber anderen Konzerngesellschaften in Höhe von 1,36 Milliarden Euro aus.

Im Geschäftsjahr 2025 ergab sich ein Bilanzverlust von 176 Millionen Euro. Er soll auf neue Rechnung vorgetragen werden. Einen Jahresüberschuss gibt es somit nicht. Als Aktionäre erhalten Sie jedoch die vertraglich zugesicherte jährliche Ausgleichszahlung von 2,24 Euro netto je Aktie.

Meine Damen und Herren, im Jahr unseres Markengeburtstags erleben wir einmal mehr, welch positive Eigenschaften Menschen mit der Marke OSRAM verbinden. Sie haben es vorher im Eingangsfilm gesehen.

Seit 120 Jahren zählt OSRAM zu den bekanntesten Handelsmarken in Deutschland. Kurz: Sie ist ein Pfund. Ein immaterieller Vermögenswert, der sich über die eigenen Produkte hinaus gewinnbringend vermarkten lässt. An selber Stelle haben Sie, liebe Aktionäre, im letzten Jahr dem Vertrag über die Errichtung einer stillen Gesellschaft an der Geschäftseinheit IP Offerings zugestimmt. IP Offerings verfolgt vor allem das Ziel, das Drittlizenzgeschäft mit der Marke OSRAM zu professionalisieren und durch eine aktive Vermarktungsstrategie weiter auszubauen. Sie ist als zweites Geschäftsfeld der OSRAM Licht AG neben die Beteiligungsverwaltung getreten.

Heute kann ich Ihnen bereits über die erfolgreiche Ausweitung des Drittlizenzgeschäfts im vergangenen Geschäftsjahr berichten. So konnte die Geschäftseinheit vier neue Lizenzvereinbarungen mit einem Volumen von rund 23 Millionen Euro über die gesamte Lebensdauer abschließen. Das kumulierte mehrjährige Lizenzvolumen für die IP Offerings beläuft sich inzwischen auf über 71 Millionen Euro. Allein im vergangenen Geschäftsjahr wurden rund 6 Millionen Euro mit der Lizenzierung der Marke OSRAM erwirtschaftet.

Und die Strategie sieht vor, dieses Geschäft gezielt auszubauen. Dazu soll die in den letzten 120 Jahren aufgebaute Stärke der Marke auf attraktive und zur Marke passende Geschäftsfelder aus den Bereichen „Heim“ und „Gesundheit“ weiter ausgeweitet werden. Starke Lizenznehmer erhöhen dabei nicht nur die Einnahmen. Sie sorgen zugleich für eine größere Sichtbarkeit und Relevanz der Marke OSRAM – ohne ihre Integrität zu beeinträchtigen.

Wir sind überzeugt: Mit dem im letzten Jahr gefassten Entschluss zur aktiveren Markenvermarktung haben wir einen erfolgreichen Weg eingeschlagen. Und ich freue mich schon darauf, Ihnen im nächsten Jahr über weitere Fortschritte berichten zu können.

Lassen Sie mich abschließend noch einen Ausblick auf das Geschäftsjahr 2026 werfen. Das wirtschaftliche Gesamtumfeld bleibt zunächst herausfordernd. Die Umsatz- und Ergebnisentwicklung wird im Geschäftsjahr 2026 in erheblichem Umfang von Sondereffekten beeinflusst sein.

Dazu zählt der erwähnte Verkauf des Entertainment- und Industrielampengeschäfts (ENI) an Ushio. Zudem belasten der schwache Dollar, geopolitische Unsicherheiten sowie die hohen Edelmetall- und Rohstoffpreise Umsatz und Ergebnis gegenüber dem Vorjahr. Auf Gesamtjahresbasis dürfte sich der Umsatz dadurch leicht verringern.

Die Auswirkungen dieser Sondereffekte konnten wir im ersten Quartal des Jahres bereits beobachten. So standen die Margen bei OS aufgrund des hohen Goldpreises und des schwachen Dollars unter Druck. Andererseits konnten wir gegen Ende des Quartals eine spürbar steigende Kundennachfrage nach unseren Halbleiterprodukten verzeichnen.

Auch der Geschäftsbereich Lampen & Systeme legte erneut ein sehr starkes Quartal hin. Die Nachfrage im Nachrüstgeschäft für Automobillampen war nach wie vor sehr hoch und profitierte davon, dass unser schärfster Konkurrent in finanzielle Schwierigkeiten geraten ist.

Wie sich die Geschäfte im weiteren Verlauf des Jahres entwickeln, bleibt angesichts der erwähnten Einflussfaktoren jedoch abzuwarten.

Umso wichtiger ist daher das neue konzernweite Transformationsprogramms „Simplify“, welches im Februar dieses Jahres vorgestellt wurde. Seine Umsetzung wird auch bei der OSRAM Licht AG einen zentralen Stellenwert haben. Im Rahmen des neuen Programms soll die Organisation weiter auf Effizienz, Kostenreduktion und Profitabilität ausgerichtet werden. Damit sichern wir unsere Wettbewerbsfähigkeit und ermöglichen es zugleich in die neuen Wachstumsfeldern zu investieren.

Das bedeutet auch, dass wir Aktivitäten in Zukunft konsequent dort bündeln werden, wo sie am effizientesten sind. Wir nutzen dabei unsere internationale Aufstellung bei der OLAG und die jeweiligen Stärken unserer Standorte. In Europa werden wir uns künftig noch konsequenter auf innovative und differenzierende Produkte fokussieren, bei denen Technologie, Know-how und Kundennähe entscheidend sind. Standardisierte, etablierte Produkte mit hohem Kostendruck werden überwiegend in Asien gefertigt werden, wo entsprechende Kostenvorteile bestehen. Dort können sie um bis zu 50 Prozent günstiger produziert werden. Eine Herstellung solcher Standardprodukte in Deutschland ist aufgrund der höheren Faktorkosten nicht mehr wettbewerbsfähig.

Mit „Simplify“ wollen wir bis Ende 2028 konzernweit Kosteneinsparungen von rund 200 Millionen Euro pro Jahr erzielen. Alle Unternehmensbereiche werden dazu einen Beitrag leisten. Leider beinhaltet dies auch größere Personalanpassungen bei der OSRAM Licht AG und ihren Tochtergesellschaften. Nach aktuellem Planungsstand rechnen wir konzernweit, also zusammen mit den Gesellschaften der früheren ams-Gruppe, mit dem Abbau von gut 2.000 Stellen über einen Zeitraum von drei Jahren. Davon entfällt rund die Hälfte auf Europa, und hier vor allem auf Deutschland.

In den Abbauzahlen für Deutschland sind die erwähnten Standortschließung in Schwabmünchen sowie weitere Stellenanpassungen im Umfang von bis zu 270 Stellen in Herbrechtingen enthalten. Betroffen ist daneben insbesondere der Standort Regensburg mit einem geplanten Abbau im niedrigeren bis mittleren dreistelligen Bereich, inklusive der Verlagerung von Stellen. Der konkrete Umfang hängt auch vom Hochlauf der neuen Wachstumsthemen ab.

Wir arbeiten daran, den Abbau auf eine niedrigere dreistellige Zahl zu begrenzen. Denn, wie gesagt: Wir wollen in Europa stark in zukunftsweisende Technologien investieren. Regensburg als unser weltweit wichtigster Innovationsstandort für Emittertechnologien wird perspektivisch in besonderem Maße von diesen neuen Technologien profitieren – auch in Form von neuen spezialisierten Arbeitsplätzen.

Unser Bestreben ist es daher, den Abbau so flexibel wie möglich zu gestalten und eine Balance zu finden zwischen der Notwendigkeit zu sparen und der Wahrung von Zukunftschancen. 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 zur Ausgestaltung und Umsetzung des Programms. Uns ist wichtig, den Prozess in gewohnter Weise fair, verantwortungsvoll und sozial verträglich zu gestalten. Diese Entscheidungen fallen uns nicht leicht. Sie treffen Kolleginnen und Kollegen, die wir persönlich kennen, die hervorragende Arbeit geleistet haben und denen wir in den letzten Jahren bereits viel abverlangt haben. Sie sind jedoch leider notwendig. Um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu steigern und unseren langfristigen Wachstumskurs abzusichern.

Meine Damen und Herren, wir sind sicher: Die strategische Ausrichtung stimmt.

- Unsere „Last-Man-Standing“-Strategie bei L&S trägt Früchte:

  Wir gewinnen Marktanteile von strauchelnden Wettbewerbern sowie durch innovative Produkte.

- Bei OS überzeugen unsere innovativen Halbleiterkernprodukte – und bei neuen Wachstumsfeldern stehen wir bereits in den Startlöchern.

- Und schließlich erhöhen unsere Effizienz- und Transformationsprogramme kontinuierlich die Wettbewerbsfähigkeit.

Daher sind wir zuversichtlich, nach einer Transformationsphase als gestärktes, fokussiertes Photonikunternehmen hervorzugehen. Ein Unternehmen, das mit seinen Innovationen technologische Entwicklungen am Puls der Zeit ermöglicht und Wert für seine

Aktionäre, Geschäftspartner und die Belegschaft schafft. Und damit an seine stolze, 120-jährige Tradition anknüpft: Fortschritt durch Licht.

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.