

Carl Zeiss Meditec AG
Ordentliche Hauptversammlung
am 26. März 2026 [virtuell]

Redetext
Andreas Pecher, Vorsitzender des Vorstands

-Es gilt das gesprochene Wort-

Sehr geehrte Damen und Herren, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, sehr geehrte Mitglieder des Aufsichtsrats, liebe Gäste, Freundinnen und Freunde des Unternehmens,

ich begrüße Sie herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung der Carl Zeiss Meditec AG. Mein Name ist Andreas Pecher. Ich bin Vorstandsvorsitzender der ZEISS Gruppe und habe mich Ihnen an dieser Stelle vor einem Jahr als zukünftiger Aufsichtsratsvorsitzender der Carl Zeiss Meditec AG vorgestellt. Aufgrund des ungeplanten CEO Wechsels bei der Carl Zeiss Meditec habe ich zum 1. Januar 2026 interimistisch diese Rolle übernommen, zusätzlich zum Vorstandsvorsitz der ZEISS Gruppe. Die Suche nach einer geeigneten und dauerhaften Nachfolge für die Position des Vorstandsvorsitzenden der Carl Zeiss Meditec AG läuft mit höchster Priorität und vollem Fokus.

Ich möchte zu Beginn meiner Rede auf die Ambition der ZEISS Gruppe eingehen: Wir wollen nachhaltiges, profitables Wachstum erreichen, um skalierbare technologische und nicht-technologische Innovationen voranzubringen, die der Gesellschaft zugutekommen. Auch für die Carl Zeiss Meditec Gruppe streben wir nachhaltiges, profitables Wachstum an. Denn ohne dieses wird es keine Finanzierung für innovative Produkte und Lösungen geben. Innovationen, die der Gesellschaft oder – in unserem Fall – Ärztinnen und Ärzten sowie insbesondere Patientinnen und Patienten zugutekommen. Innovationen, die die Fachkräfte im Gesundheitswesen dabei unterstützen, die Lebensqualität ihrer Patientinnen und Patienten zu verbessern.

Profitables, nachhaltiges Wachstum ist unser Anspruch. Wir haben diesen Anspruch als Carl Zeiss Meditec AG im Geschäftsjahr 2024/25 und auch im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres nicht erfüllt. Damit bin ich nicht zufrieden. Damit ist das ganze Team der Carl Zeiss Meditec nicht zufrieden.

Allerdings verändert sich die Welt um uns herum dramatisch. Sie alle kennen die Schlagworte aus der medialen Berichterstattung. Wir erleben geopolitische Konflikte, die unsere globale Präsenz und unser weltweit vernetztes Geschäft auf die Probe stellen. Wir stehen regulatorischen Anforderungen gegenüber, die zu Verzögerungen und erhöhten Kosten führen. Zugleich erleben wir Handelsschranken wie die US-Zoll-Politik, die unsere Wachstumschancen in wichtigen Märkten gefährden. In einigen Ländern, wie etwa in China, spüren wir den zunehmenden lokalen Wettbewerb und verstärkte Marktregulierungen. Wir beobachten dort zudem ein geringeres Vertrauen der Verbraucher und ein entsprechend abgeschwächtes Konsumverhalten.

Gleichzeitig sehen wir uns mit internen Herausforderungen konfrontiert, die wir selbst in der Hand haben. In Bezug auf Kundennähe und unsere kommerzielle Exzellenz schöpfen wir unser volles Potenzial nicht aus. Das verdeutlichen die Zahlen:

Wir haben im Geschäftsjahre 2024/25 einen Umsatz von 2,28 Milliarden Euro erzielen können. Unser EBITA liegt bei 258 Mio. Euro, was einem Wachstum von rund 4 Prozent entspricht. In der organischen Betrachtung liegt unser Umsatzwachstum akquisitions- und währungsbereinigt bei etwa 3 Prozent.

Im ersten Quartal des Geschäftsjahres 2025/26 haben wir von einem Umsatzrückgang von 4,8 Prozent und einem EBITA von 8,1 Millionen Euro berichtet.

Unserer Aktie zeigte in den vergangenen Monaten deutliche Kursverluste, weshalb sie seit März dieses Jahres nicht mehr im MDAX, sondern im SDAX gelistet wird.

Diese Resultate spiegeln nicht die Ambitionen und Ziele wider, die wir uns gesetzt haben.

Liebe Investorinnen und Investoren,

mit diesen Ergebnissen bin ich nicht zufrieden. Sie entsprechen nicht unserem Anspruch. Ich bin jedoch fest davon überzeugt, dass wir die Herausforderungen meistern werden. Wir werden die Carl Zeiss Meditec zurück auf einen Erfolgspfad mit nachhaltigem und profitabilem Wachstum führen. Das ist unsere Ambition.

Lassen Sie mich ausführen, wie wir dies angehen werden und welche Faktoren dabei wichtig sind. Starten wir mit einem Blick auf unsere Märkte und unsere Strategie.

Mehrere Megatrends unterstützen weiterhin das langfristige Wachstum unserer Branche und unserer Märkte. Der demographische Wandel ist eine der größten Herausforderung des Gesundheitswesens, denn mit steigendem Alter nehmen Menschen mehr Gesundheitsleistungen in Anspruch. Diesem Anstieg steht die sinkende Zahl an medizinischem Personal gegenüber. Deshalb wächst die Nachfrage nach effizienten, standardisierten und zugleich personalisierten Behandlungslösungen, was den Fortschritt digitaler Technologien vorantreibt.

Mit unserer langfristig ausgerichteten Unternehmensstrategie orientieren wir uns an diesen Megatrends des Gesundheitswesens. Ärztinnen und Ärzte bestätigen uns nachdrücklich, dass wir mit unseren Workflowlösungen die richtige Strategie verfolgen. Unsere vernetzten und integrierten Lösungen ermöglichen effiziente klinische Arbeitsabläufe, standardisierte Prozesse und Kostensenkungen. Unsere KI-Lösungen unterstützen Ärztinnen und Ärzte etwa in der Augendiagnostik und bieten beispielsweise für die Pathologie Fernzugriff auf In-vivo-Bilder direkt aus dem OP.

Für unseren zukünftigen Erfolg werden wir unsere Innovationsprojekte und digitalen Lösungen noch stärker auf die tatsächlichen Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden ausrichten. Erste organisatorische Veränderungen haben wir in diesem Zusammenhang bereits vorgenommen und unsere digitalen Teams näher an die jeweiligen Fachbereiche angebunden. Diese Eingliederungen stärken unseren Fokus auf die Digitalisierung unserer Workflows. Gemeinsam können die Teams digitale Projekte entsprechend der Kundenbedürfnisse noch pointiertere, agiler und nicht zuletzt schneller realisieren.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

Lassen Sie uns nun auf die Hebel schauen, die uns zurück zu nachhaltig profitabilem Wachstum bringen werden. Unser innovatives und umfangreiches Produktportfolio birgt großes Potenzial für Umsatzsteigerung. Dieses Potenzial haben wir allerdings in den letzten Jahren nicht gut genug ausgeschöpft. Ich vergleiche unsere Situation gern mit dem Training eines Ruderers: Der eine Arm steht für unsere Innovationskraft und Spitzentechnologie – dieser Arm ist hervorragend trainiert und liefert maximale Schlagkraft. Der andere Arm steht für unsere kommerzielle Exzellenz – hier fehlt uns aktuell noch die nötige Kraft und Stabilität. Damit das Boot wirklich Fahrt aufnimmt und

wir gemeinsam Höchstgeschwindigkeit erreichen, müssen wir diesen Arm stärker trainieren – und das gezielt und konsequent.

Eine wichtige Voraussetzung ist eine hervorragende Beziehung zu unseren Kundinnen und Kunden, die wir ausbauen und langfristig stärken werden. Unter der Führung eines Chief Commercial Officers, den wir kürzlich ernannt haben, bündeln wir unsere Vertriebs-, Service- und Marketingstrategien effektiv. Das ist ein entscheidender Schritt hin zu mehr Kundennähe. Mit fokussierten lokalen Marktstrategien, besten Serviceleistungen, neuen Geschäftsmodellen und einer intelligenten Preispolitik werden wir unsere kommerzielle Exzellenz verbessern, unsere Präsenz in wichtigen Märkten stärken und mit unserem bestehenden Portfolio wachsen.

Die Marktzulassungen sind dabei ein wichtiger Treiber. Im Geschäftsjahr 2024/25 sind uns hier entscheidende Schritte gelungen. Mit den Zulassungen unseres neuesten robotischen Visualisierungssystems KINEVO® 900 S und dem PENTERO® 800 S in Japan sowie für ARTEVO® 750 und 850 in China stärken wir unsere Präsenz in der Mikrochirurgie. Mit der FDA-Zulassung unseres Excimerlasers MEL® 90 erweitern wir das Angebot für die US-amerikanische Refraktivchirurgie. Zudem ist uns der Einstieg in den Refraktiv-Markt in Japan mit der Zulassung des VISUMAX® 800 und SMILE® pro gelungen. Mit der Zulassung dieser neuen Generation für die minimal-invasive Laserchirurgie haben wir zudem im leicht sinkenden Refraktiv-Markt in China Marktanteile dazugewinnen können.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ich habe zu Beginn gesagt: Die Welt befindet sich in einem rasanten Wandel, sie ändert sich dramatisch. Für uns bedeutet das auch, dass wir uns widerstandsfähig aufstellen und die Resilienz unseres Geschäfts stärken müssen.

Wiederkehrende Umsätze, die wir beispielsweise mit Treatment Packs für die refraktive Chirurgie aber auch mit Verbrauchsmaterialien für die Katarakt- und Retinachirurgie generieren, leisten genau dies und sind ein wichtiger Wachstumshebel für uns. Sie machen unser Geschäft resilienter. Mit der Akquisition von DORC haben wir unser Portfolio an Verbrauchsmaterialien gestärkt und auch hier im Geschäftsjahr 2024/25 wichtige Marktzulassungen erreicht – etwa für ILM-Blue® von DORC in China. Seit der Markteinführung im Jahr 2010 wurde der Vitalfarbstoff weltweit bereits in mehr als 900.000 Verfahren der vitreoretinalen Chirurgie eingesetzt.

Eine höhere Widerstandsfähigkeit bieten uns auch unsere Intraokularlinsen – kurz IOLs genannt. Mit unserem Portfolio an Standard- und Premium-Linsen für unterschiedlichste Sehbedürfnisse werden wir mit entsprechenden Marktstrategien und erwarteten Marktzulassungen wesentliches Wachstum generieren können. Hier können wir von einem echten Teamerfolg aus China berichten. Dort steht unser Geschäft mit IOLs unter hohem Wettbewerbsdruck und wir müssen davon ausgehen, dass die landesweite volumenbasierte Beschaffungsausschreibung für das IOL-Geschäft einen signifikanten Preisverfall verzeichnen wird. Umso wichtiger ist ein breites Produktportfolio. Während wir im Oktober 2025 die AT LISA® 809 aus den öffentlichen chinesischen Ausschreibungsverfahren zurückziehen mussten, ist uns im zweiten Quartal des Geschäftsjahres 2025/26 die Neuzulassung für das neue Modell dieser ZEISS IOL gelungen. Es handelt sich dabei um eine bifokale IOL mit hohem Absatzvolumen im öffentlichen wie privaten chinesischen Gesundheitssektor.

Diese Neuzulassung ist ein Beispiel dafür, wie unser weltweites Team auch in schwierigen Situationen konzentriert, hoch professionell und über Landesgrenzen und Zeitzonen hinweg zusammenarbeitet, um den Geschäftserfolg zu sichern.

Mit wiederkehrenden Umsätzen können wir die Resilienz unseres Geschäfts erhöhen, denn sie schaffen eine stabile und vorhersehbare Einnahmequelle. So können wir finanzielle Schwankungen abfedern und eine langfristige Planung sichern.

Dies ist wichtig, denn das globale makroökonomische Umfeld wird herausfordernd bleiben. Wir werden weiterhin die Auswirkungen von Marktdynamiken und wachsendem Wettbewerbsdruck spüren, genauso wie geopolitische Konflikte, Handelsbarrieren und regulatorische Änderungen.

Um darauf zu reagieren und uns agil anzupassen, werden wir weitere kurz- und mittelfristig wirkende Maßnahmen angehen bzw. beschleunigen. Dazu gehören Reorganisations- und Kostensenkungsmaßnahmen. Diese zielen unter anderem auf eine beschleunigte Produktlokalisierung, eine Neuausrichtung der F&E-Aktivitäten sowie verbesserte Effizienz ab.

Weitere Informationen hierzu werden wir spätestens mit der Veröffentlichung der Sechs-Monats-Ergebnisse am 12. Mai 2026 vorstellen.

Liebe Investorinnen und Investoren,

die Zusammenarbeit und Expertise unserer weltweiten Kolleginnen und Kollegen sind das Fundament für zukünftige Erfolge der Carl Zeiss Meditec Gruppe.

Es freut uns, dass unser Team im vergangenen Jahr gleich zweimal für die Entwicklung der minimalinvasiven Lentikelextraktion und der dafür erforderlichen hochpräzisen Technologie ZEISS SMILE mit ZEISS VISUMAX geehrt wurde. Das Entwicklerteam wurde zum einen mit dem zweiten Platz des Berthold Leibinger Innovationspreises ausgezeichnet. Es ist ein renommierter, international ausgeschriebener Preis für angewandte Lasertechnologie und einer der wichtigsten Innovations- und Forschungspreise im Bereich der Optik. Das Team wurde zudem für den Deutschen Zukunftspreis 2025 nominiert und in den Kreis der Besten aufgenommen. Der Preis des Bundespräsidenten für Technik und Innovation ist eine der wichtigsten Wissenschaftsauszeichnungen in Deutschland.

Diese Auszeichnungen verdeutlichen: ZEISS ist im Kern ein Deep-Tech-Unternehmen. Wir haben eine kontinuierliche Pipeline von Innovationen. Unsere Medizintechniksparte sticht dabei hervor. ZEISS war in den letzten fünf Jahren vier Mal für den Deutschen Zukunftspreis nominiert. Darunter gleich zwei Mal mit Spitzentechnologie unserer Medizintechniksparte. Im Jahr 2020 wurde das Projektteam des ZEISS KINEVO 900 in den Kreis der Besten gewählt. In jenem Jahr erhielt das Team der ZEISS Semiconductor Manufacturing Technology für ihre Entwicklung der ZEISS EUV Lithographie den Deutschen Zukunftspreis. Im Jahr 2022 wurde unser Team von ZEISS Research Microscopy Solutions mit dem Deutschen Zukunftspreis für ihr Mikroskopsystem ZEISS Lattice Lightsheet 7 ausgezeichnet. Diese Nominierungen und Auszeichnungen geben unseren Innovationen über den kommerziellen Erfolg hinaus Sichtbarkeit. Sie sind zudem ein Beweis dafür, dass wir als Team die Grenzen des Machbaren immer wieder erweitern.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

mit unseren Visualisierungssystemen für die Mikrochirurgie sind wir hervorragend positioniert und Marktführer im Bereich der Neurochirurgie. In der Augenheilkunde sind wir weltweit die Nummer zwei, direkt hinter unserem Wettbewerber Alcon. Wir differenzieren uns mit unserem breiten Portfolio an Visualisierungs-, Diagnose- und Therapiegeräten sowie den hochwertigen chirurgischen Systemen von DORC. Damit sind wir führend in der Behandlung von

Netzhauterkrankungen. Dank der SMILE-Technologie behaupten wir unsere Spitzenposition in der Lasersehkorrektur. Unsere Marktpositionen werden wir weiter ausbauen und festigen.

Die letzten Jahre waren schwierig, aber für mich besteht kein Zweifel daran, dass die Carl Zeiss Meditec AG ein gutes Investment ist. Das Unternehmen operiert in attraktiven Märkten und hat eine an Megatrends ausgerichtete und deshalb chancenreiche Strategie. Wir haben die Hebel für zukünftigen Erfolg selbst in der Hand und werden konzentriert und fokussiert diese Strategie umsetzen, um nachhaltiges, profitables Wachstum zu erreichen und um Innovationen zu fördern, die insbesondere Patientinnen und Patienten zugutekommen.

Die Carl Zeiss Meditec AG steht im Mittelpunkt unseres ZEISS Portfolios und die ZEISS Gruppe wird kontinuierlich in das Geschäft investieren.

Ich komme nun zu einem wichtigen Teil der Hauptversammlung – **der Dividende**. Wir verfolgen eine ergebnisorientierte und kontinuierliche Dividendenpolitik. Vorstand und Aufsichtsrat streben vor diesem Hintergrund eine Ausschüttungsquote in Höhe von etwa einem Drittel des Konzernergebnisses nach Minderheiten an. Der Vorschlag für die heute zu entscheidende Ausschüttung folgt genau dieser Politik. Konkret schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat die Ausschüttung einer **Dividende in Höhe von 55 Cent pro Aktie vor**.

Mit einer nachhaltigen Dividendenpolitik stellen wir sicher, dass das Unternehmen auch in Zukunft **solide finanziert ist und wir weiter in Wachstum investieren können**, um den Wert des Unternehmens nachhaltig zu steigern. Daran wollen wir auch in Zukunft festhalten.

Mein sehr verehrten Damen und Herren,

ich möchte abschließend dem Management und dem Aufsichtsrat der Carl Zeiss Meditec AG für ihr unermüdliches Engagement danken, das uns in einem herausfordernden Marktumfeld unterstützt hat.

Gemeinsam arbeiten wir an der Zukunft unseres Unternehmens. Unsere Innovationen prägen den Markt und wir werden als Vorreiter von digitalen Workflowlösungen wahrgenommen. Durch unser starkes Produktportfolio sind wir sehr gut am Markt positioniert. Aus dieser Position werden wir Wert schöpfen. Die Verbesserung unserer Kommerzialisierung hat dabei oberste Priorität. Wir werden Investitionen intelligent einsetzen, kostenbewusste Entscheidungen treffen und vor allem kundenorientiert agieren.

Es ist unser Anspruch, nachhaltiges, profitables Wachstum zu erzielen und gleichzeitig langfristigen Wert zu schaffen – für Kundinnen und Kunden und für Sie, **liebe Investorinnen und Investoren**. Daran arbeiten wir! **Ihr Vertrauen ist uns wichtig**.

Wir übernehmen Verantwortung und ich versichere Ihnen: Wir arbeiten weiter intensiv daran, auf unseren Erfolgspfad zurückzukehren.

So werden wir auch zukünftig in der Lage sein, mit unseren Lösungen Ärztinnen und Ärzte zu befähigen, die Lebensqualität ihrer Patientinnen und Patienten zu verbessern.

Vielen Dank.