

Carl Zeiss Meditec AG  
**Ordentliche Hauptversammlung**  
am 21. März 2024 [virtuell]

**Redetext**

Dr. Markus Weber, 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 und freue mich, in meiner nun folgenden Rede mit Ihnen gemeinsam auf das Geschäftsjahr 2022/23 zurück blicken zu können.

Es war ein Jahr, das von makroökonomischen Herausforderungen geprägt war. Ein Segler würde von einer rauen See sprechen, auf der wir unterwegs waren.

Herausfordernd waren nach wie vor die Lieferengpässe. Diesen Engpässen sind wir mit der Schaffung nachhaltiger und stabiler Lieferketten sowie dem Ausbau eines globalen Produktionsnetzwerks begegnet. Heute können wir berichten, dass wir zu unseren normalen Lieferzeiten zurückgekehrt sind.

Um schnell auf die Anforderungen des Marktes reagieren zu können und um weiterhin unsere Wachstumsambitionen verfolgen zu können, haben wir zudem intensiv daran gearbeitet, unsere Organisationsstruktur zu modernisieren und unsere Prozesse zu harmonisieren.

Es ist uns gelungen, ein weiteres umsatzstarkes Geschäftsjahr abzuschließen. Dies drückt sich in den Zahlen aus, die ein solides Wachstum von plus 9,8 Prozent zeigen. Der Gewinn vor Zinsen und Steuern betrug 348 Millionen Euro, was einer EBIT-Marge von 16,7 Prozent entspricht. Zu diesem Ergebnis haben unsere beiden strategischen Geschäftseinheiten Ophthalmologie und Mikrochirurgie sowie alle Regionen beigetragen. Die eingeblendete Folie zeigt die Zahlen im Überblick.

Das Fundament für diesen Erfolg sind unsere weltweiten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter.

**Liebe Aktionärinnen und Aktionäre**, das Management der Carl Zeiss Meditec AG weiß ein großartiges Team hinter sich. Das solide Wachstum auf rund 2,1 Milliarden Euro ist der Erfolg unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit. Sie alle sind abermals mit unermüdlichem Einsatz und Geschlossenheit die extra Meile gegangen und haben Enormes geleistet. Dafür bedanke ich mich an dieser Stelle im Namen des gesamten Managements ganz herzlich bei allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Es ist das Wir-Gefühl unseres Teams, das in einem schwieriger werdenden Umfeld dazu beiträgt, unser Umsatzwachstum fortzusetzen.

Wir festigen die Zusammenarbeit unseres weltweiten Teams durch klar definierte Rollen und Verantwortlichkeiten sowie eine offene Feedbackkultur. Wir setzen auf Programme, die

lebenslanges und kontinuierliches Lernen aktiv fördern. Und unsere Unternehmenskultur ermöglicht Raum zur Entfaltung und fördert Spitzenleistung.

Dass unsere Produkte und Lösungen einen Unterschied im Leben von Patientinnen und Patienten machen, ist unsere tägliche Motivation und unser Antrieb, um medizinische Spitzenprodukte und modernste digitale Lösungen zu entwickeln. In der Mikrochirurgie können mit unseren Lösungen gezielte Eingriffe am erkrankten Gewebe vorgenommen werden, sodass kleine und empfindliche Organe weiterhin optimal funktionieren. In der Augenheilkunde unterstützen unsere Technologien dabei, die Sehkraft in jedem Lebensalter zu erhalten und zu verbessern.

Wie bereits erwähnt ist unser Team das Fundament unseres Erfolgs. Die Säulen, die den Erfolg tragen, sind die folgenden drei Aspekte: unsere **Innovationskraft**, ein starker **Kundenfokus** und unsere **langfristig ausgerichtete Unternehmensstrategie**.

Als innovationsgetriebenes Unternehmen setzt ZEISS neue Standards in der Medizintechnik. So markiert etwa die Markteinführung des OPMI®1 von ZEISS im Jahr 1953 den Anfang einer neuen Klasse medizinisch-technischer Geräte. Als das erste Operationsmikroskop ermöglichte es eine Vielzahl der heute üblichen mikrochirurgischen Verfahren. In den letzten 70 Jahren haben wir unsere Operationsmikroskope zu hochinnovativen robotischen Visualisierungssystemen weiterentwickelt.

Das 2004 vorgestellte ZEISS OPMI Pentero ist mit mehr als 20 Millionen chirurgischen Eingriffen eines der weltweit am häufigsten verwendeten Operationsmikroskope. Im Geschäftsjahr 2022/23 haben wir mit dem neu vorgestellten PENTERO® 800 S das nächste Kapitel in der Erfolgsgeschichte dieser ikonischen Plattform aufgeschlagen. Es steht beispielhaft für die Weiterentwicklung unserer Spitzenprodukte, die wir mit mehr Funktionen ausstatten und zu umfassenden digitalen Arbeitsplätzen ausbauen.

Mit unserer Innovationskraft ist es uns im Geschäftsjahr 2022/23 auch gelungen, neue Spitzentechnologien für die Augenheilkunde in den Markt einzuführen. Der ZEISS ATLAS 500, das Hornhauttopographiesystem der nächsten Generation, und der ZEISS VISULAS combi, ein vielseitig einsetzbarer Laser für die Photokoakulation, seien hier beispielhaft genannt.

Die Marke ZEISS steht heute aber nicht mehr nur für medizinische Spitzenprodukte. Bei all unseren Bemühungen rücken wir unsere Kundinnen und Kunden in den Mittelpunkt. So konnten wir uns zu einem innovativen und **kundenorientierten Lösungsanbieter** wandeln. Unsere Organisation haben wir entsprechend spezifischer Kundensegmente ausgerichtet. Sie versetzt uns in die Lage, für unterschiedliche Kundengruppen neue, signifikante sowie flexible Geschäftsmodelle zu identifizieren. Die Umsetzung erfolgt über die sogenannten ZEISS Workflows, mit denen wir die Anforderungen und Bedürfnisse, denen Praxen und Kliniken heute gegenüberstehen, adressieren.

Der demographische Wandel ist ein Megatrend und eine der größten Herausforderungen des Gesundheitswesens, denn mit steigendem Alter nehmen Menschen auch mehr Gesundheitsleistungen in Anspruch. Dem Anstieg von älteren Personen in unseren Gesellschaften steht die sinkende Zahl an medizinischem Personal gegenüber – die Zahlen der Weltgesundheitsorganisation, die Sie auf der Folie sehen, zeigen das eindrücklich.

Wir sind überzeugt, dass die digitale Transformation für Praxen und Kliniken Lösungsansätze für diese Herausforderung bietet. Mit digitalen Lösungen können klinische Arbeitsabläufe effizienter gestaltet, Prozesse standardisiert und Kosten gesenkt werden. Darüber hinaus bieten digitale Technologien neue Möglichkeiten für die Diagnose und Behandlung. Sie eröffnen neue Wege für die Patientenkommunikation und unterstützen medizinische Fachkräfte in ihrer Zusammenarbeit.

Nicht zuletzt öffnen Künstliche Intelligenz und Big-Data-Analysen Türen für neuartige klinische Forschungen und können eine personalisierte Patientenbehandlung ermöglichen. Mit dem ZEISS Medical Ecosystem ist die Carl Zeiss Meditec Gruppe in der Position, strategische Kooperationen eingehen zu können, um gemeinsam mit Partnerunternehmen, die sich auf Datenanalyse und die Entwicklung künstlicher Intelligenz konzentrieren, neue Forschungsprojekte anzustoßen.

Vor diesem Hintergrund sind wir eine Partnerschaft mit dem Pharmaunternehmen Boehringer Ingelheim eingegangen. Ziel der Zusammenarbeit ist es, prädiktive Analysen zu entwickeln, die eine Früherkennung von Augenkrankheiten und individuelle Behandlungen ermöglichen. Denn – und hier zitiere ich Ulrike Graefe-Mody von Boehringer Ingelheim – „mit der richtigen Behandlung für die richtigen Patientengruppen zum richtigen Zeitpunkt können wir dem Verlust des Sehvermögens entgegenwirken, indem wir handeln, bevor irreversible Schäden auftreten“.

ZEISS hat Expertise auf dem Gebiet der Künstlichen Intelligenz, denn wir arbeiten bereits seit mehr als 25 Jahren an intelligenten Algorithmen. Ende der 1990er Jahre stellte ZEISS mit SITA einen Algorithmus für die schnellere Gesichtsfeldmessung vor. Heute wird dieser entsprechend der Definition der US-amerikanischen Food and Drug Administration als Künstliche Intelligenz klassifiziert.

Kürzlich haben wir für den ZEISS Cataract Workflow eine KI-Anwendung vorgestellt: Der ZEISS AI IOL Calculator ist die neueste ZEISS Lösung für die Berechnung der Dioptriestärke für Intraokularlinsen. Es ist ein intelligenter Algorithmus, der unter Verwendung realer Messdaten entwickelt wurde. Das Besondere: Er verwendet nicht nur eine Zahl, um das komplexe Verhalten des IOL-Modells im Auge zu berücksichtigen, sondern einen IOL-spezifischen, von der KI trainierten Satz von Parametern. Dies hat das Potenzial, die Vorhersagen zu verbessern, was aktuelle Studien belegen.<sup>1</sup>

**Liebe Aktionärinnen und Aktionäre**, mit unseren Lösungen werden wir die digitale Transformation des Gesundheitswesens vorantreiben und mitgestalten. Deshalb ist die Digitalisierung einer unserer wichtigsten Investitionsbereiche, zusammen mit gezielten Wachstumsinitiativen in den Bereichen Forschung und Entwicklung sowie Vertrieb und Marketing. Orientierung gibt uns dabei unsere langfristig ausgerichtete Unternehmensstrategie, mit der wir die Megatrends des Gesundheitswesens adressieren.

Mehr als 16 Prozent unseres Umsatzes flossen im Geschäftsjahr 2022/23 in Forschung und Entwicklung. Um langfristig profitabel zu wachsen haben wir auch in anorganisches Wachstum investiert – etwa in innovative bildgebende Verfahren für die Diagnostik in der Hals-Nasen-Ohrenheilkunde.

Strategische Investitionen unterstützen uns dabei, unsere – auf die Bedürfnisse der Kundinnen und Kunden ausgerichteten – Workflowlösungen zu komplettieren. Das ist ein Grund für unsere Vereinbarung zur Übernahme des Dutch Ophthalmic Research Center – kurz DORC. Mit dem Produktportfolio von DORC für die Vitrektomie können wir eine Lücke in unserem ZEISS Retina Workflow schließen. Mit der Übernahme des niederländischen Unternehmens PrecEyes im Jahr 2022 verfügen wir zudem über eine vielversprechende Technologie und arbeiten an einer Plattform für die chirurgische Robotik für die Retinabehandlung.

Ärztinnen und Ärzte, die sich auf die Behandlung des hinteren Augenabschnitts spezialisiert haben, können wir mit unserem ZEISS Retina Workflow zukünftig Lösungen für den kompletten klinischen Arbeitsablauf anbieten – von der **Diagnostik**, wo ZEISS mit seinen bildgebenden Verfahren und digitalen Lösungen führend ist, über die **Behandlung**, die nun mit den Lösungen von DORC gestärkt wird, bis hin zur **Nachsorge**, bei der wir u.a. intensiv an Softwarelösungen für die Verbesserung der Patientenergebnisse arbeiten.

Die angekündigte Übernahme von DORC schafft einen erheblichen Wert für unser Unternehmen und das in mehrfacher Hinsicht. So erweitern wir mit dem Portfolio von DORC auch unser Geschäft an Verbrauchsmaterialien.

Nach der Integration wird sich unser Verhältnis von wiederkehrenden Umsätzen von etwa 43 auf 47 Prozent erhöhen. DORC ist zudem aus regionaler Sicht äußerst komplementär. Während ZEISS im Raum Asia Pacific am stärksten vertreten ist, zeigt DORC in einigen europäischen Märkten und den USA zusätzliche Stärken. Dies gibt uns eine viel größere Reichweite und ermöglicht es uns, Kundinnen und Kunden weltweit besser zu bedienen.

Der angekündigte Erwerb von DORC ist ein strategischer Schritt, der uns für langfristiges Wachstum und Rentabilität positionieren wird. Wir erwarten, die Übernahme im ersten Halbjahr des Kalenderjahres 2024 abzuschließen. Die Transaktion steht noch unter dem Vorbehalt der Zustimmung der zuständigen Behörden.

**Liebe Anteilseignerninnen und Anteilseigner**, mit unserer langfristig ausgerichteten Unternehmensstrategie, unserer Innovationskraft und unserem Kundenfokus werden wir auch zukünftig erfolgreich sein und den Markt für Medizintechnik nachhaltig gestalten. Die Medizintechnikbranche ist ein Wachstumsmarkt und die Carl Zeiss Meditec ist ein gutes Investment!

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 1,10 Euro 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.

Nachdem unsere Aktie im letzten Jahr unter Druck geraten ist, wird sie mittlerweile wieder als attraktiv bewertet, u.a. im Vergleich zu Wettbewerbern. Unsere Überschüsse an liquiden Mitteln wollen wir daher bis auf Weiteres in die eigene Aktie investieren. Das kommt auch Ihnen – liebe Investorinnen und Investoren – zugute, denn durch diese Allokationsstrategie wird Ihr Anteil am Unternehmen wertvoller. Informationen, wie viele Aktien bereits zurückgekauft wurden, sind laufend öffentlich auf unserer Webseite einsehbar.

**Sehr geehrte Damen und Herren**, die Aussichten am Weltmarkt sind ungewiss. Wir erleben ein zunehmend fragiles makroökonomisches Umfeld, das eine Verlangsamung der Wirtschaft und des Konsumklimas mit sich bringt. In Seglersprache würde man sagen: Wir spüren vermehrt Gegenwind. Dennoch konnten wir das erste Quartal des Geschäftsjahres 2023/24 mit einem Ergebnis abschließen, das unsere Erwartungen getroffen hat. Wie angekündigt haben wir den Abbau der Überbestände an Verbrauchsmaterialien in China umgesetzt. Das beeinflusste den Umsatz- und Margenrückgang im ersten Quartal.

Wir sind für das aktuelle Geschäftsjahr dahingehend zuversichtlich, dass wir unsere Organisation und Teams resilient aufgestellt haben. Angesichts der Situation verfolgen wir eine fokussierte Einstellungspolitik und haben unsere wichtigsten Wachstumsinitiativen in den Bereichen Vertrieb und Marketing sowie Forschung und Entwicklung neu priorisiert. Wir haben das Investitionstempo im laufenden Geschäftsjahr leicht gedrosselt. Die Absicherung der Produktivität der

Schlüsselinitiativen in den Bereichen Vertrieb und Marketing, Forschung und Entwicklung sowie die richtige Priorisierung stehen im Vordergrund.

Dass diese Maßnahmen erste positive Auswirkungen haben, zeigt sich bereits in unseren Zahlen. Unser Ziel ist es, den Gegenwind in Rückenwind umzuwandeln und so aus Herausforderungen Chancen zu machen.

Dabei können wir auf die Unterstützung unseres erweiterten Managements und natürlich der Mitglieder des Aufsichtsrats bauen. Gemeinsam mit meinem Vorstandskollegen Justus Felix Wehmer möchte ich mich an dieser Stelle für das großartige Engagement bedanken.

Ein besonderer Dank gilt Dr. Christian Müller, der zuletzt als Aufsichtsratsmitglied den Erfolg der Carl Zeiss Meditec AG mitgeprägt hat. Dr. Christian Müller hat zum Ende des letzten Geschäftsjahres sein Vorstandsmandat der ZEISS AG niedergelegt und scheidet daher als Arbeitgebervertreter aus dem Aufsichtsrat der Carl Zeiss Meditec AG aus. Für seine Zukunft wünschen wir ihm alles Gute.

Die Wahl der Nachfolge ist ein Programmpunkt der heutigen Hauptversammlung.

**Liebe Aktionärinnen und Aktionäre**, seit mehr als 110 Jahren versetzen Innovationen von ZEISS weltweit Ärztinnen und Ärzte in die Lage, die Lebensqualität ihrer Patientinnen und Patienten zu verbessern.

Wir wollen auch in Zukunft über das Offensichtliche hinausblicken und Lösungen jenseits des Erwartbaren schaffen. Dafür braucht es das Vertrauen unserer Kundinnen und Kunden, Partnerinnen und Partner. Und es braucht natürlich auch Ihr Vertrauen, liebe Investorinnen und Investoren. Sie alle bestärken uns darin, Chancen zu ergreifen und tatkräftig und entschlossen neue Wege zu gehen.

***Danke für Ihre Unterstützung, danke für Ihr Vertrauen!***

<sup>1</sup> Kenny PI, Kozhaya K, Truong P, Weikert MP, Wang L, Hill WE, Koch DD. Efficacy of segmented axial length and artificial intelligence approaches to intraocular lens power calculation in short eyes. J Cataract Refract Surg. 2023 Jul 1;49(7):697-703. doi: 10.1097/j.jcrs.0000000000001185. PMID: 36940190.

Es sind nicht alle Produkte, Dienstleistungen oder Angebote in jedem Markt zugelassen bzw. werden dort angeboten, und die zulassungsgemäßen Beschriftungen und Hinweise können sich in verschiedenen Ländern unterscheiden. Bezüglich länderspezifischen Produktinformationen besuchen Sie bitte die Website für das jeweilige Land.