

Berlin, 28. August 2025

Mister Spex steigert Profitabilität im zweiten Quartal 2025 deutlich – EBIT verbessert sich um 3 Mio. Euro

- **Nettoumsatz:** 53 Mio. Euro im zweiten Quartal 2025, Rückgang um 22 % gegenüber dem Vorjahresquartal (Deutschland: -16 %, davon: stationär +2 %; International: -41 %), bedingt durch weniger Rabattaktionen zur Verbesserung der Profitabilität, die zu einer geringeren Nachfrage im Sonnenbrillensegment führten.
- **Bruttomarge:** Anstieg um 504 Basispunkte auf 53,7 % gegenüber dem Vorjahresquartal, primär getragen von einem verbesserten Produktmix (Anteil Korrektionsbrillen 38 % vs. 32 % in Q2 2024), unterstützt durch den wachsenden Anteil der Eigenmarke für Premium-Brillengläser „SpexPro“.
- **EBIT:** Verbesserung um 3,0 Mio. Euro auf -4,3 Mio. Euro, unterstützt durch eine stärkere Bruttomarge und strikte Kostenkontrolle.
- **Store-Performance:** 46 von 65 Filialen EBIT-positiv, davon 31 mit zweistelligen EBIT-Margen; flächenbereinigter Umsatz im zweiten Quartal 2025 auf Vorjahresniveau.
- **Cashflow:** Operativer Cashflow im zweiten Quartal positiv bei 0,4 Mio. Euro; in Kombination mit geringeren Investitionen führte dies zu einer Verbesserung des Free Cashflows gegenüber dem Vorjahresquartal um 1,2 Mio. Euro auf -4,4 Mio. Euro.
- **Strategische Initiativen:** Einführung des Abo-Modells „Mister Spex Switch“ im Mai 2025 in den Stores, in denen es bereits rund 10 Prozent des gesamten Store-Umsatzes ausmacht; Online-Rollout erfolgte im August 2025. Rollout des Augengesundheits-Checks in allen Stores.

Mister Spex SE, einer der führenden Optiker Deutschlands, hat im zweiten Quartal 2025 seine Profitabilität deutlich gesteigert. Der Nettoumsatz ging im Jahresvergleich um 22 % auf 53 Mio. Euro zurück, bedingt durch weniger Rabattaktionen im Onlinegeschäft und die daraus resultierende geringere Nachfrage im Sonnenbrillensegment, während der profitablere Produktmix die Bruttomarge um 504 Basispunkte auf 53,7 % steigerte. Der Umsatzrückgang reflektiert eine bewusste strategische Priorisierung von Ertragskraft und Kosteneffizienz gegenüber volumengetriebenem Wachstum. Wesentliche Treiber der verbesserten Profitabilität waren eine konsequente Preispolitik, strikte Kostenkontrolle und ein verbesserter Produktmix mit einem Korrektionsbrillen-Anteil von 38 % gegenüber 32 % im Vorjahresquartal, insbesondere durch das wachsende Geschäft mit der margenstarken Premium-Eigenmarke „SpexPro“. Das EBIT verbesserte sich in diesem Zusammenhang um 3 Mio. Euro auf -4,3 Mio. Euro. Diese Entwicklung verdeutlicht die Fortschritte des Transformationsprogramms „SpexFocus“, das im August 2024 gestartet wurde, um die Profitabilität des Unternehmens nachhaltig zu steigern.

Korrektionsbrillen als wesentlicher Treiber der Store-Performance

Einen wesentlichen Beitrag leistete dabei das Korrektionsbrillengeschäft in den Stores, wo die Umsätze im Jahresvergleich um 7 % stiegen und der durchschnittliche Bestellwert (Average Order Value, AOV) um 23 % zunahm. Dagegen verzeichnete das Sonnenbrillengeschäft einen Umsatzrückgang von 6 % – trotz eines höheren AOV von +8 %. Insgesamt zeigte sich das stationäre Geschäft solide: 46 von 65 Stores waren EBIT-positiv, 31 davon mit zweistelligen EBIT-Margen. Rund 90 % aller Stores erreichten den Break-even-Punkt oder waren profitabel. Der flächenbereinigte Umsatz lag auf Vorjahresniveau.

Cashflow-Verbesserung und stabile Liquidität

Der operative Cashflow war im zweiten Quartal 2025 mit 0,4 Mio. Euro positiv (Q2 2024: -6 Mio. Euro). In Kombination mit geringeren Investitionen führte dies zu einer Verbesserung des Free Cashflow gegenüber dem Vorjahresquartal um 1,2 Mio. Euro auf -4,4 Mio. Euro. Auf Halbjahresbasis reduzierte sich der Mittelabfluss deutlich von 11 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2024 auf 7 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2025. Der Barmittelbestand blieb mit 65 Mio. Euro stabil und gewährleistet weiterhin die solide Liquidität und finanzielle Stärke des Unternehmens.

Strategische Initiativen stärken Marktposition

Darüber hinaus hat Mister Spex neue Initiativen gestartet, um die langfristige Marktposition als ganzheitlicher Anbieter für augenoptische Versorgung weiter auszubauen. Mit „Mister Spex Switch“ führte das Unternehmen ein Brillen-Abo-Modell ein, das Kundinnen und Kunden mehr Flexibilität und Komfort beim Kauf hochwertiger Korrektions- und Sonnenbrillen bietet. Gleichzeitig schafft das Modell die Grundlage für den Ausbau wiederkehrender Umsätze und markiert damit einen weiteren Meilenstein in der Transformation. Nach dem erfolgreichen Start in den Stores im Mai 2025 folgte im August der Online-Launch. Switch zählt auf mehrere strategische Ziele ein: Es steigert die Profitabilität, stärkt den Produktmix durch margenstarke Kategorien wie Gleitsichtgläser und individuell verglaste Sonnenbrillen und dient als wirksames Instrument zur Neukundengewinnung – über 40 Prozent der Abonnements werden von Erstkäufern abgeschlossen.

Im Juni 2025 erweiterte Mister Spex sein Serviceportfolio um den Augengesundheits-Check, der Kundinnen und Kunden einen einfachen Zugang zu präventiven Augenuntersuchungen eröffnet. Das Angebot hat sich bereits als wirksamer Neukundenkanal erwiesen: 37 % der Brillenkäufe nach einem Augengesundheits-Check stammen von Erstkunden. Mit einem durchschnittlichen Kundenalter von 45 Jahren unterstützt der Service zudem den Zugang zum margenstarken Geschäft mit älteren Zielgruppen und stärkt damit das zukünftige Umsatz- und Ergebnispotenzial.

Angepasste Umsatzprognose 2025, EBIT-Prognose bestätigt

Aufgrund der bislang unter den Erwartungen liegenden Umsatzentwicklung und des intensiven Preiswettbewerbs, insbesondere im Bereich Sonnenbrillen, hatte Mister Spex am 16. Juni 2025 die Umsatzprognose für das Gesamtjahr angepasst. Das Unternehmen erwartet nun einen Umsatzrückgang von -10 % bis -20 % (zuvor: -5 % bis -10 %). Die Anpassung spiegelt wider, dass Mister Spex im Rahmen seiner Transformation den Fokus klar auf nachhaltige Profitabilität legt und die Umsatzentwicklung entsprechend konservativer prognostiziert. Die EBIT-Prognose bleibt unverändert

bei -5 % bis -15 %. Grundlage hierfür ist die konsequente Umsetzung von SpexFocus, die bereits zu einer EBIT-Verbesserung von rund 6 Mio. Euro in den ersten sechs Monaten 2025 geführt hat. Mister Spex rechnet weiterhin mit einem soliden Bestand an liquiden Mitteln von rund 65 Millionen Euro $\pm$ 5 Millionen Euro zum Jahresende 2025.

Tobias Krauss, CEO von Mister Spex: „Mit SpexFocus haben wir einen klaren strategischen Kurswechsel vollzogen – weg von reinem Umsatzwachstum hin zu nachhaltiger Profitabilität. Die Verbesserung unseres EBIT um 6 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2025 ist ein starkes Signal. Wir haben uns bewusst entschieden, die vor dem Sommer intensivierte Rabattpolitik im Online-Sonnenbrillenmarkt nicht mitzugehen und geringere Absatzmengen in Kauf zu nehmen, statt unrentablen Verkäufen nachzujagen. Stattdessen setzen wir auf Qualität, steigern den durchschnittlichen Bestellwert und gewinnen mit unserem neuen Abo-Modell loyale Kunden. Das schafft die Basis für profitables Wachstum und stärkt unsere Position als führender Omnichannel-Optiker in Deutschland. Es ist jedoch klar, dass die Transformation noch nicht abgeschlossen ist. Wir werden weitere bedeutende Veränderungen umsetzen, um Mister Spex nachhaltig für die Zukunft zu positionieren.“

Der Bericht zum zweiten Quartal 2025 sowie weitere Informationen für Analysten und Investoren stehen auf der [Investor-Relations-Website](#) von Mister Spex zur Verfügung.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in T€				Weitere Leistungsindikatoren			
	Q2 2025	Q2 2024	Veränderung		Q2 2025	Q2 2024	Veränderung
Umsatz	52.886	67.599	-22%	Aktive Kund*innen ³ (in Tausend)	1.325	1.697	-22%
Umsatz DE	43.566	51.837	-16%	Anzahl der Aufträge ⁴ (in Tausend)	471	645	-27%
Umsatz INT	9.319	15.762	-41%	Durchschnittlicher Bestellwert ⁵ (in €)	107,03	97,60	10%
Bruttoergebnis ¹	28.416	32.917	-14%				
Bruttomarge ¹	53,7 %	48,7 %	504 bp				
EBIT ²	-4.269	-7.231	-41%				

Umsatzerlöse nach Produktkategorien und Segmenten.

	Deutschland		International		Gesamt	
In T €	Q2 2025	Q2 2024	Q2 2025	Q2 2024	Q2 2025	Q2 2024
Umsatzerlöse						
Korrektionsbrillen	18.313	18.979	1.940	2.959	20.252	21.938
Sonnenbrillen	15.653	21.790	3.267	7.241	18.921	29.031
Kontaktlinsen	8.671	10.107	3.961	5.402	12.632	15.509
Produktkategorien Gesamt	42.637	50.876	9.167	15.602	51.805	66.478
Sonstige Dienstleistungen	929	961	152	160	1.081	1.121
Gesamt	43.566	51.837	9.319	15.762	52.886	67.599

¹⁾ Das Management definiert das Bruttoergebnis als Umsatz abzüglich Materialaufwand und die Bruttomarge als das Verhältnis von Bruttoergebnis zu Umsatz.

²⁾ EBIT, definiert als Ergebnis vor Zinsen und Steuern nach IFRS, einschließlich Transformations- und Restrukturierungsaufwendungen sowie weiterer Einmaleffekte.

³⁾ Kunde, die in den letzten 12 Monaten vor Stornierungen bestellt haben.

⁴⁾ Bestellungen nach Stornierungen und nach Retouren.

⁵⁾ Berechnet als Umsatz geteilt durch die Anzahl der Bestellungen nach Stornierungen und nach Retouren in den letzten zwölf Monaten.

Über Mister Spex:

Mister Spex ist einer der führenden Optiker Deutschlands, der sich durch die nahtlose Integration von Online- und Offline-Präsenz, innovative Technologien, ein umfassendes Sortiment und exzellenten Kundenservice auszeichnet. Seit seiner Gründung 2007 hat sich Mister Spex vom reinen Online-Player zu einem erfolgreichen Omnichannel-Optiker mit mehr als 8 Millionen Kunden und 10 Online-Shops in ganz Europa sowie eigenen Filialen entwickelt. Mister Spex beschäftigt über 120 eigene hochqualifizierte Optiker, die einen erstklassigen optischen Service in den Filialen gewährleisten. Als Digital Native waren Technologie und Innovation schon immer wesentliche Bestandteile der Entwicklung des Unternehmens. Mit fortschrittlichen Technologien wie digitalen 2D- zu 3D-Werkzeugen für die Rahmenanpassung bis hin zu intelligenten Browse-Funktionalitäten setzt Mister Spex neue Maßstäbe in der Optikbranche und bietet seinen Kunden einen außergewöhnlichen Mehrwert. Der Fokus von Mister Spex liegt darin, den Brillenkauf für Kunden zu einem einzigartigen Einkaufserlebnis zu machen, das einfach und transparent ist und gleichzeitig Spaß macht – in einer Kombination aus einem umfassenden und vielfältigen Sortiment an hochwertigen Produkten mit umfangreicher Optik-Expertise und Beratung durch den Kundenservice, eigenen Filialen und einem umfangreichen Partnernetzwerk aus Optikern.

Investor Relations

Irina Zhurba | Director of Investor Relations | irina.zhurba@misterspex.de

Corporate Communications

Elina Schneiders | Head of Corporate Communications | elina.schneiders@misterspex.de

Mister Spex SE

Hermann-Blankenstein-Strasse 24
D-10249 Berlin

Website: www.misterspex.de

Corporate Website: <https://corporate.misterspex.com>

Disclaimer:

Diese Veröffentlichung enthält zukunftsgerichtete Aussagen. Diese Aussagen beruhen auf den gegenwärtigen Ansichten, Erwartungen und Annahmen der Unternehmensleitung der Mister Spex SE und bergen bekannte und unbekannte Risiken und Ungewissheiten in sich, die dazu führen können, dass die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Ereignisse wesentlich von denjenigen abweichen, die in diesen Aussagen ausdrücklich oder implizit angenommen werden. Die tatsächlichen Ergebnisse, Leistungen oder Ereignisse können erheblich von den hier beschriebenen abweichen, und zwar aufgrund von Faktoren, welche die Gesellschaft betreffen, wie z.B. Veränderungen der allgemeinen wirtschaftlichen Lage und des Wettbewerbsumfelds, Kapitalmarktrisiken, Wechselkursschwankungen und Wettbewerb durch andere Unternehmen sowie Veränderungen internationaler und nationaler Gesetze und Vorschriften, insbesondere im Hinblick auf steuerliche Gesetze und Vorschriften. Die Mister Spex SE übernimmt keine Verpflichtung, zukunftsgerichtete Aussagen zu aktualisieren.

Diese Veröffentlichung enthält (in einschlägigen Rechnungslegungsrahmen nicht genau bestimmte) ergänzende Finanzkennzahlen, die sogenannte alternative Leistungskennzahlen sind oder sein können. Für die Beurteilung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage von Mister Spex sollten diese ergänzenden Finanzkennzahlen nicht isoliert oder als Alternative zu den im Konzernabschluss dargestellten und im Einklang mit einschlägigen Rechnungslegungsrahmen ermittelten Finanzkennzahlen herangezogen werden. Andere Unternehmen, die alternative Leistungskennzahlen mit einer ähnlichen Bezeichnung darstellen oder berichten, können diese anders berechnen. Erläuterungen zu verwendeten Finanzkennzahlen finden sich im Geschäftsbericht 2023 der Mister Spex SE, der unter <https://ir.misterspex.com/> abrufbar ist.