

Berlin, 13. November 2025

Mister Spex SE erzielt solide Fortschritte im dritten Quartal 2025 mit anhaltender Margenverbesserung und operativer Effizienz

- **EBIT:** Verbesserung um 10 Mio. Euro auf -4,6 Mio. Euro, getrieben durch eine stärkere Kostendisziplin infolge laufender operativer Initiativen.
- **Bruttomarge:** Anstieg um rund 600 Basispunkte im Jahresvergleich, unterstützt durch einen höheren Anteil der SpexPro-Produkte, geringere Rabattintensität und Wachstum im Bereich Korrektionsbrillen.
- **Store-Performance:** 35 Stores mit zweistelligen EBIT-Margen (Q3 2024: 18 Stores).
- **Cashflow:** Free Cashflow verbesserte sich um 10,2 Mio. Euro auf -7,5 Mio. Euro; liquide Mittel lagen bei 57,6 Mio. Euro.
- **Bolt-on-Akquisition:** Erwerb von vier stationären Optikgeschäften in Deutschland, die margaenstarkes Wachstum und eine stärkere lokale Präsenz ermöglichen.

Mister Spex SE, einer der führenden Optiker Deutschlands, hat im dritten Quartal 2025 seine Profitabilität weiter verbessert und die Transformation des Unternehmens konsequent fortgesetzt. Der Nettoumsatz belief sich im dritten Quartal auf rund 47 Mio. Euro, was einem Rückgang von 18 % gegenüber Vorjahr entspricht, und die gezielte Reduzierung von Rabattaktionen im Online-Geschäft sowie den Ausstieg aus margenschwachen internationalen Märkten widerspiegelt.

Das vor mehr als einem Jahr gestartete Transformations- und Restrukturierungsprogramm „SpexFocus“ hat die Kostenstruktur deutlich verschlankt und die operative Effizienz gesteigert. Diese Maßnahmen führten im Jahresverlauf zu einer signifikanten Verbesserung des EBIT.

Auf dieser Grundlage entwickelt sich Mister Spex weiter hin zu einer Kultur der kontinuierlichen Verbesserung. Dadurch wird sichergestellt, dass Effizienz, Kostendisziplin und Leistungsoptimierung fest in der Organisation verankert sind und als dauerhafte Leitprinzipien künftig alle Entscheidungen und Prozesse prägen sollen.

Erweiterung des stationären Portfolios durch gezielte Akquisition

Im dritten Quartal unterzeichnete Mister Spex Verträge zur Übernahme von vier Optikgeschäften in Berlin, Krefeld, Brühl und der Bielefeld Region.

Die vier Standorte verfügen über eine starke lokale Kundenbasis und erfahrene Teams und erzielten zusammen einen Jahresumsatz von rund 4 Mio. Euro bei einer EBITDA-Marge von über 10 % (inklusive Miete). Mit diesen gezielten Akquisitionen stärkt Mister Spex seine regionale Präsenz in wichtigen Regionen und erweitert die operative Basis um profitable, gut etablierte Stores. Damit stärkt Mister Spex seine Position als einer der führenden Omnichannel-Optiker Deutschlands.

„Mit diesen Akquisitionen integrieren wir profitable, gut geführte Optikgeschäfte, die unser Filialnetz gezielt stärken“, sagt Tobias Krauss, CEO der Mister Spex SE. „Unser Fokus liegt auf Qualität, nicht auf Volumen. Wir investieren in Unternehmen, die unmittelbar EBITDA-steigernd wirken, unser Markenportfolio erweitern und unsere optische Kompetenz vertiefen. Diese disziplinierte Vorgehensweise ermöglicht uns, effizient zu wachsen und unseren Weg zu nachhaltiger Profitabilität weiter zu beschleunigen.“

Operative Effizienz und Margenentwicklung setzen sich fort

Die Bruttomarge stieg im dritten Quartal 2025 um rund 600 Basispunkte auf 54,8 % getragen von einem höherwertigen Produktmix, disziplinierter Preissteuerung und dem wachsenden Anteil der Premium-Eigenmarke SpexPro. Im September führte Mister Spex zudem gemeinsam mit Hoya eine neue Linie von Premium-Markengläsern ein, die das Portfolio im hochpreisigen Segment erweitert und künftig positiv zur Margenentwicklung beitragen wird.

Der Free Cashflow verbesserte sich im Jahresvergleich um 10,2 Mio. Euro auf -7,5 Mio. Euro. Haupttreiber waren operative Verbesserungen, die sich in einem höheren operativen Cashflow, geringeren Investitionsausgaben sowie höheren Mittelzuflüssen aus Finanzierungstätigkeiten widerspiegeln. Letztere wurden unter anderem durch eine Sale-and-Leaseback-Transaktion unterstützt. Zum Quartalsende beliefen sich die liquiden Mittel auf 57,6 Mio. Euro.

Starkes Momentum im deutschen stationären Geschäft

Im deutschen Kernmarkt führten die fortgesetzten Reduzierungen der Rabattaktivitäten zu rückläufigen Online-Umsätzen, während das stationäre Geschäft deutlich zulegen konnte.

Der stationäre Umsatz stieg um 11 % (flächenbereinigt um 10 %) und unterstreicht die Robustheit und wachsende Stärke des stationären Geschäfts.

Während Sonnenbrillen und Kontaktlinsen weiterhin von der geringeren Rabattaktivität betroffen waren, verzeichneten Korrektionsbrillen ein solides Wachstum von 9 % und machten im dritten Quartal fast die Hälfte des deutschen Umsatzes aus.

Auch die Profitabilität im Store-Netz verbesserte sich weiter: 35 Stores erzielten EBIT-Margen von über 10 % (Q3 2024: 18 Stores) – ein neuer Höchstwert für Mister Spex. Der Anteil von Korrektionsbrillen in den Stores stieg auf 62 % (Q3 2024: 59 %) und verdeutlicht den Erfolg des strategischen Fokus auf margenstarke optische Produkte.

Das im Mai 2025 eingeführte Abo-Modell „Mister Spex Switch“ trug im dritten Quartal bereits rund 10 % zum Filialumsatz bei. Eine im Oktober gestartete Marketingkampagne unterstützt die Kundengewinnung und -bindung über alle Kanäle hinweg.

„Die Ergebnisse des dritten Quartals unterstreichen, dass unsere Transformation planmäßig voranschreitet“, sagte Tobias Krauss. „Wir werden unsere Strukturen weiter verschlanken und die Effizienz in allen Bereichen steigern. Unser Fokus bleibt auf nachhaltiger Profitabilität und dem Aufbau der Grundlagen für langfristiges, gesundes Wachstum.“

Ausblick 2025 – Prognose bestätigt

Nach drei Quartalen liegt Mister Spex auf Kurs, die Profitabilität weiter zu verbessern und die Kostenbasis nachhaltig zu senken. Mister Spex bestätigt seine Prognose für das Geschäftsjahr 2025 und rechnet mit einem Rückgang des Nettoumsatzes zwischen 10 % und 20 % sowie einer EBIT-Marge im Bereich von -5 % bis -15 %.

Der Bericht zum dritten Quartal 2025 sowie weitere Informationen für Analysten und Investoren stehen auf der [Investor-Relations-Website](#) von Mister Spex zur Verfügung. Die Veröffentlichung der Ergebnisse für das Geschäftsjahr 2025 ist für den 26. März 2026 geplant.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in T€				Weitere Leistungsindikatoren			
	Q3 2025	Q3 2024	Veränderung		Q3 2025	Q3 2024	Veränderung
Umsatz	47.504	57.774	-18%	Aktive Kund*innen³ (in Tausend)	1.202	1.630	-26%
Umsatz DE	40.076	45.251	-11%	Anzahl der Aufträge⁴ (in Tausend)	387	549	-30%
Umsatz INT	7.429	12.523	-41%	Durchschnittlicher Bestellwert⁵ (in €)	111,29	99,37	12%
Bruttoergebnis¹	26.015	28.177	-8%				
Bruttomarge ¹	54,8 %	48,8 %	599 bp				
EBIT²	-4.616	-14.611	-68%				

Umsatzerlöse nach Produktkategorien und Segmenten.

In T €	Deutschland		International		Gesamt	
	Q3 2025	Q3 2024	Q3 2025	Q3 2024	Q3 2025	Q3 2024
Umsatzerlöse						
Korrektionsbrillen	19.452	17.921	2.066	2.778	21.518	20.699
Sonnenbrillen	11.907	15.808	1.973	4.641	13.879	20.449
Kontaktlinsen	8.008	10.572	3.260	4.842	11.268	15.414
Produktkategorien Gesamt	39.367	44.301	7.299	12.261	46.666	56.562
Sonstige Dienstleistungen	709	950	130	262	839	1.212
Gesamt	40.076	45.251	7.429	12.523	47.504	57.774

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 vier Online-Shops in Europa sowie 65 eigenen Filialen in Deutschland 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

Elena 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.