

Berlin, 26. März 2026

## **Mister Spex schließt erste Transformationsphase mit deutlicher Ergebnisverbesserung ab**

- **Große Fortschritte in der Transformation:** Deutliche EBITDA-Verbesserung um rund 20 Mio. Euro im Geschäftsjahr 2025.
- **Fokus auf Umsatzqualität:** Nettoumsatz von 181 Mio. Euro (-16 %) infolge gezielter Preisdisziplin und Marktaustritte.
- **Strukturelle Margenausweitung:** Bruttomarge steigt um +580 Basispunkte auf 55,6 %.
- **Verbesserung der Store-Profitabilität:** 45 Stores erreichen Break-even oder liegen darüber.
- **Fokus 2026:** Weichenstellung für eine skalierbare Infrastruktur durch moderne Systemlandschaften, Prozessautomatisierung und eine agile Ausrichtung der operativen Strukturen.

Mister Spex SE, einer der führenden Optiker Deutschlands, hat heute seine Finanzergebnisse für das Geschäftsjahr 2025 veröffentlicht. Das Jahr war geprägt von der erfolgreichen Umsetzung des Restrukturierungsprogramms SpexFocus, mit dem das Unternehmen die Grundlage für ein auf Profitabilität ausgerichtetes Geschäftsmodell geschaffen hat. Durch Margendisziplin, einen hochwertigen Produktmix und strukturelle Kostenanpassungen konnte Mister Spex seine Ertragsbasis deutlich verbessern.

### Transformation stärkt strukturelle Ertragskraft

Der Nettoumsatz lag mit 181 Mio. Euro im Rahmen der angepassten Prognose. Der Rückgang resultiert aus bewussten strategischen Entscheidungen, insbesondere aus konsequenter Preisdisziplin sowie dem Ausstieg aus unprofitablen internationalen Online-Märkten, um die Umsatzqualität zu erhöhen.

Gleichzeitig konnte die operative Profitabilität signifikant gesteigert werden. Das EBIT verbesserte sich um 59 Mio. Euro gegenüber dem Vorjahr auf -26 Mio. Euro. Diese Entwicklung ist maßgeblich auf eine Steigerung der Bruttomarge um 580 Basispunkte auf 55,6 % sowie realisierte Kosteneinsparungen von rund 20 Mio. Euro auf EBITDA-Basis zurückzuführen.

„Mit dem Abschluss von SpexFocus haben wir das Fundament für eine neue Entwicklungsphase gelegt. Unser Ziel ist es, Mister Spex schrittweise zu einer hochskalierbaren Organisation zu entwickeln. Durch die intelligente Verknüpfung unserer Vertriebskanäle, den verstärkten Einsatz von Künstlicher Intelligenz sowie eine agile Ausrichtung unserer operativen Strukturen schaffen wir die Basis, um künftiges Wachstum effizienter und zunehmend unabhängig von fixen Ressourcen zu realisieren“, sagte Tobias Krauss, CEO von Mister Spex.

„Unsere Geschäftsentwicklung im Jahr 2025 zeigt, dass disziplinierte Umsetzung zu klar messbaren finanziellen Ergebnissen führt“, sagte Benjamin von Schenck, CFO von Mister Spex. „Die höhere Bruttomarge, konsequente Preisdisziplin und eine strukturell verbesserte Kostenbasis haben unser finanzielles Fundament gestärkt und unterstreichen die Tragfähigkeit unseres Geschäftsmodells.“

#### Das deutsche Store-Netzwerk erreicht strukturelle Profitabilität

Das deutsche Store-Netzwerk erzielte 2025 eine deutliche Verbesserung der Profitabilität. Der flächenbereinigte Like-for-like-Umsatz der Stores stieg um 8 %, während die Zahl der Stores am Break-even von 24 im Vorjahr auf 45 anstieg. Insgesamt erreichten 25 Stores eine EBIT-Marge von über 10 %. Höhere Bruttomargen und ein steigender durchschnittlicher Bestellwert von 243 Euro trugen maßgeblich zu dieser Entwicklung bei.

#### Neue Services vertiefen Kundenbeziehungen und stärken die Positionierung als Optik-Experte

Darüber hinaus hat Mister Spex sein Serviceangebot erweitert, um die Kundenbeziehungen zu vertiefen und seine Positionierung als Optik-Experte weiter zu stärken. Das Abo-Modell "Mister Spex Switch" gewann nach seiner Einführung im Jahr 2025 deutlich an Bedeutung. Bestellungen im Rahmen des Abonnements weisen einen durchschnittlichen Bestellwert auf, der rund 2,4-mal höher ist als bei Bestellungen ohne Abonnement. Seit Juni 2025 entfällt rund 13 % des Store-Umsatzes auf Switch. Das Modell stärkt die langfristige Kundenbindung und erhöht die Planbarkeit wiederkehrender Umsätze. Damit leistet Mister Spex Switch einen wichtigen Beitrag zur Steigerung des Customer Lifetime Value und zur weiteren Stabilisierung des Geschäftsmodells.

Der im Mai 2025 eingeführte Augengesundheits-Check stärkt die Positionierung des Unternehmens als Anbieter von optischer Expertise und präventiver Augenvorsorge. Seit seiner Einführung wurden mehr als 3.400 Untersuchungen durchgeführt. Bei 17 % der Screenings wurden mögliche pathologische Auffälligkeiten festgestellt, darunter Glaukom, Makuladegeneration, Retinopathie sowie Auffälligkeiten am Sehnerv. Rund 45 % dieser Fälle traten bei Kunden im Alter von über 60 Jahren auf.

#### Ausblick für 2026

Nach der erfolgreichen Stabilisierung konzentriert sich Mister Spex auf eine mehrjährige Phase der Modernisierung seiner Infrastruktur. Ein wesentlicher Schwerpunkt liegt dabei auf der Implementierung integrierter E-Commerce- und Retail-Systeme, um ein nahtloses Kundenerlebnis über alle Kanäle hinweg zu ermöglichen. Ergänzend bereitet das Unternehmen für das Jahresende die schrittweise Erneuerung zentraler Steuerungssysteme vor, um die Entscheidungs- und Handlungsfähigkeit der Organisation zu stärken.

Ein weiterer strategischer Schwerpunkt ist die Optimierung der operativen Effizienz. Mister Spex arbeitet daran, sein Betriebsmodell konsequent auf wertschöpfende Aktivitäten auszurichten, um Fixkostenstrukturen weiter zu flexibilisieren und die Organisation schlanker aufzustellen. Unterstützt

wird dieser Prozess durch die zunehmende Automatisierung von Routineabläufen mittels Künstlicher Intelligenz.

Für das Jahr 2026 erwartet Mister Spex eine Entwicklung des **Nettoumsatzes** zwischen +0 % und -10 % gegenüber dem Geschäftsjahr 2025. Ab dem Geschäftsjahr 2026 wird Mister Spex das **bereinigte EBITDA** als zentrale Steuerungskennzahl verwenden. Die bereinigte EBITDA-Marge wird voraussichtlich zwischen Break-even und einem mittleren einstelligen Prozentbereich liegen.

Darüber hinaus wird das Unternehmen eine Segment-Struktur mit zwei Geschäftseinheiten einführen, jeweils mit eigener Ergebnisverantwortung für das Online- und Offline-Geschäft. Ziel ist es, die Transparenz zu erhöhen, die Umsetzungsdisziplin zu stärken und die Kapitaleffizienz zu verbessern.

Der Geschäftsbericht für das gesamte Jahr 2025 sowie weitere Informationen für Analysten und Investoren sind auf der [Mister Spex Investor Relations](#) Website verfügbar.

Die Ergebnisse des ersten Quartals 2026 werden am 7. Mai 2026 veröffentlicht.

| Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in T€ |                |                |              | Nicht-finanzielle KPIs                                      |               |               |              |
|-------------------------------------------|----------------|----------------|--------------|-------------------------------------------------------------|---------------|---------------|--------------|
|                                           | 2025           | 2024           | Veränderung  |                                                             | 2025          | 2024          | Veränderung  |
| <b>Umsatz</b>                             | <b>181.458</b> | <b>216.752</b> | <b>-16 %</b> | <b>Aktive Kund*innen<sup>3</sup></b><br>(in Tausend)        | <b>1.141</b>  | <b>1.573</b>  | <b>-27 %</b> |
| Umsatz DE                                 | 152.876        | 169.047        | -10 %        | <b>Anzahl der Bestellungen<sup>4</sup></b><br>(in Tausend)  | <b>1.542</b>  | <b>2.095</b>  | <b>-26 %</b> |
| Umsatz INT                                | 28.582         | 47.705         | -40 %        | <b>Durchschnittlicher Bestellwert<sup>5</sup></b><br>(in €) | <b>114,32</b> | <b>101,71</b> | <b>12 %</b>  |
| <b>Brutto-<br/>ergebnis<sup>1</sup></b>   | <b>100.944</b> | <b>108.015</b> | <b>-7 %</b>  |                                                             |               |               |              |
| Bruttomarge <sub>1</sub>                  | 55,6%          | 49,8%          | 580 Bp       |                                                             |               |               |              |
| <b>EBIT<sup>2</sup></b>                   | <b>-26.302</b> | <b>-85.164</b> | <b>69 %</b>  |                                                             |               |               |              |

|                                         | Q4 2025        | Q4 2024        | Veränderung |                                                             | Q4 2025       | Q4 2024       | Veränderung |
|-----------------------------------------|----------------|----------------|-------------|-------------------------------------------------------------|---------------|---------------|-------------|
| <b>Umsatz</b>                           | <b>36.365</b>  | <b>40.264</b>  | <b>-10%</b> | <b>Aktive Kund*innen<sup>3</sup></b><br>(in Tausend)        | <b>1.141</b>  | <b>1.573</b>  | <b>-27%</b> |
| Umsatz DE                               | 31.687         | 32.461         | -2%         | <b>Anzahl der Bestellungen<sup>4</sup></b><br>(in Tausend)  | <b>299</b>    | <b>388</b>    | <b>-23%</b> |
| Umsatz INT                              | 4.679          | 7.803          | -40%        | <b>Durchschnittlicher Bestellwert<sup>5</sup></b><br>(in €) | <b>114,32</b> | <b>101,71</b> | <b>12%</b>  |
| <b>Brutto-<br/>ergebnis<sup>1</sup></b> | <b>21.293</b>  | <b>20.340</b>  | <b>+5%</b>  |                                                             |               |               |             |
| Bruttomarge <sub>1</sub>                | 58,6%          | 50,6%          | 804 Bp      |                                                             |               |               |             |
| <b>EBIT<sup>2</sup></b>                 | <b>-11.074</b> | <b>-54.024</b> | <b>+80%</b> |                                                             |               |               |             |

<sup>1)</sup> Das Management definiert das Bruttoergebnis als Umsatz abzüglich Materialaufwand und die Bruttomarge als das Verhältnis von Bruttoergebnis zu Umsatz

<sup>2)</sup> EBIT, definiert als Ergebnis vor Finanzergebnis und Steuern, basierend auf der IFRS-Berichterstattung, einschließlich Transformations- und Restrukturisierungskosten und anderer Einmaleffekte

<sup>3)</sup> Anzahl der eindeutig identifizierten Kund\*innen, die mindestens eine Bestellung ohne Stornierung in den letzten zwölf Monaten bis zum Stichtag getätigt haben

<sup>4)</sup> Anzahl der Lieferungen an Kund\*innen in einer Berichtsperiode abzüglich stornierter und vollständig retournierter Bestellungen

<sup>5)</sup> Entspricht den Netto-Umsatzerlösen (abzüglich Werbenachlässen, Kund\*innengutschriften, Rückerstattungen und Umsatzsteuer) dividiert durch die Anzahl der Bestellungen nach Stornierungen und nach vollständigen Retouren der letzten zwölf Monate bis zum Stichtag

## 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 insgesamt fünf Online-Shops in Europa sowie 66 eigenen Stores in Deutschland entwickelt. Mister Spex beschäftigt über 120 eigene hochqualifizierte Optiker, die einen erstklassigen optischen Service in den Stores 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 Stores und einem umfangreichen Partnernetzwerk aus Optikern.

**Investor Relations:**

Irina Zhurba | Director of Investor Relations | [investorrelations@misterspex.de](mailto:investorrelations@misterspex.de)

**Unternehmenskommunikation:**

Elina Schneiders | Head of Corporate Communications | [elina.schneiders@misterspex.de](mailto:elina.schneiders@misterspex.de)

**Mister Spex SE**

Hermann-Blankenstein-Strasse 24

D-10249 Berlin

Website: [www.misterspex.de](http://www.misterspex.de)

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

**Haftungsausschluss:**

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.