

Berlin, 07. Mai 2026

Mister Spex erzielt deutliche Ergebnisverbesserung in Q1 2026 und stellt die Weichen für ein skalierbares und resilientes Operating Model

- **Verbesserung der operativen Ergebnisentwicklung:** Bereinigtes EBITDA steigt auf 1,3 Mio. Euro in Q1 2026.
- **Positive Dynamik im Store-Netzwerk:** Netto-Konzernumsatz liegt bei 40,7 Mio. Euro (-9 %); Store-Netzwerk wächst um 11 % (Like-for-like +7 %) trotz angespannten Konsumumfelds.
- **Signifikante Margenverbesserung:** Bruttomarge steigt um rund 230 Basispunkte auf 59 %.
- **Vier Treiber für ein resilientes und skalierbares Operating Model** im Rahmen des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses definiert.
- **Ausblick für Gesamtjahr 2026 bestätigt.**

Mister Spex SE, einer der führenden Optiker Deutschlands, hat im ersten Quartal 2026 seine operative Ergebnisentwicklung in einem weiterhin anspruchsvollen Konsumumfeld verbessert. Gleichzeitig hat das Unternehmen vier strukturelle Treiber im Rahmen des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses für ein resilientes und skalierbares Operating Model initiiert, das nachhaltig profitables und Cashflow-generierendes Wachstum schafft.

Bewusste Steuerung im Online-Segment hin zu höherer Umsatzqualität, starkes Wachstum im Store-Netzwerk

Der Nettoumsatz lag im ersten Quartal 2026 mit 40,7 Mio. Euro 9 % unter dem Vorjahresquartal. Diese Entwicklung ist vor dem Hintergrund eines weiterhin angespannten Konsumumfelds zu sehen. Die Verbraucherstimmung bewegte sich laut GfK auf niedrigem Niveau, geprägt von rückläufigen Einkommenserwartungen, steigenden Inflationssorgen infolge höherer Energiepreise sowie einer entsprechend gedämpften Kaufbereitschaft¹.

Das Offline-Segment wuchs um 11 % und legte damit deutlich über dem Markt zu. Das Wachstum wurde durch das bestehende Store-Portfolio (+7 % Like-for-like), die Neueröffnung am Berliner Kurfürstendamm im Februar 2026 sowie die Integration von vier erworbenen Optikgeschäften getragen. 36 Stores erreichen den Break-even oder liegen darüber² und belegen die zunehmende Profitabilität des Store-Netzwerks. Das Online-Segment war mit -19 % gegenüber dem Vorjahr rückläufig. Dies ist

¹ GfK-Konsumklima-Index vom März 2026 (<https://www.nim.org/konsumklima/detail-konsumklima/konsumklima-iran-krieg-drueckt-verbraucherstimmung>)

² Inklusive Miete, vor Allokation von Overhead-Kosten

im Wesentlichen auf reduzierte Promotionsaktivitäten sowie den Wegfall von fünf unprofitablen internationalen Online-Shops im zweiten Halbjahr 2025 zurückzuführen.

Margenverbesserung prägt Ergebnisentwicklung

Die Bruttomarge stieg im ersten Quartal 2026 um rund 230 Basispunkte auf 59 %. Maßgeblich war der gestiegene Anteil von Korrektionsbrillen am Gesamtumsatz (57 %; Q1 2025: 53 %), unterstützt durch die gezielte Weiterentwicklung des Glasportfolios, unter anderem durch den Ausbau von Premiumgläsern von HOYA. Auch das Abo-Modell „Mister Spex Switch“ wirkte sich positiv auf den Rohertrag aus. Im ersten Quartal entfielen 13 % des Store-Umsatzes auf das Abo-Modell, bei einem durchschnittlichen Bestellwert, der 2,4-mal so hoch ist wie bei vergleichbaren Käufen ohne Abonnement.

Insgesamt führte die verbesserte Margenstruktur gepaart mit einer geringeren Fixkostenbasis zu einer deutlichen Steigerung des bereinigten EBITDA auf 1,3 Mio. Euro (+88 %).

„Der Umsatzrückgang im Online-Segment ist das Ergebnis unserer Steuerung hin zu höherer Umsatzqualität. Gleichzeitig zeigt die Entwicklung im Store-Netzwerk, dass unsere Stores auch in einem schwachen Konsumumfeld wachsen. Das wirkt sich positiv auf unsere Margen und damit auf die Profitabilität aus“, sagt Benjamin von Schenck, CFO von Mister Spex.

Vier strukturelle Treiber für ein skalierbares und resilientes Operating Model

Mister Spex hat im Rahmen des kontinuierlichen Verbesserungsprozesses vier strukturelle Treiber initiiert, die auf den Aufbau eines skalierbaren und resilienten Operating Models ausgerichtet sind.

Ein **Unified Stack** schafft als integrierte Plattform mit einheitlicher Datenbasis die Grundlage für durchgängige, kanalübergreifende Prozesse. Neue Standorte, Partner oder Services lassen sich nahtlos anbinden. Mister Spex stellt hierfür seine technologische Infrastruktur auf die integrierte Salesforce Plattform um, welche bestehende Einzelsysteme ablöst und die technische Basis für alle weiteren Treiber schafft.

Auf dieser einheitlichen Datenbasis setzt **Artificial Intelligence** an: Mister Spex bereitet den Einsatz Künstlicher Intelligenz zur Automatisierung, Personalisierung und vorausschauenden Steuerung zentraler Geschäftsprozesse vor.

Die durch Unified Stack und Artificial Intelligence ermöglichte Prozessautomatisierung schafft die Voraussetzung für **Operating Leverage**. Manuelle Aufwände werden reduziert und auf wertschöpfende Aktivitäten ausgerichtet. In der Folge werden Fixkostenstrukturen flexibilisiert und die Organisation schlanker aufgestellt.

Im Kern dieser wertschöpfenden Aktivitäten steht **Value Creation** mit dem Ziel einer strukturellen Verbesserung der Umsatzqualität und Profitabilität. Mister Spex richtet das Geschäft konsequent auf margenstarke Produkte aus, baut wiederkehrende Erlöse aus und steigert den Kundenwert nachhaltig.

Der Unified Stack, Artificial Intelligence und Operating Leverage machen Value Creation mit zunehmendem Ausbau präziser und skalierbarer.

Diese vier Treiber bilden die Grundlage für die weitere strukturelle Entwicklung von Mister Spex und leiten die wichtigsten Maßnahmen der kommenden Jahre. Mister Spex wird in den kommenden Quartalen über inhaltliche Fortschritte entlang dieser vier Treiber informieren.

„Wir haben unser Kerngeschäft auf ein langfristig belastbares Niveau gehoben und erfüllen die Anforderungen an einen modernen Optiker konsequent. Mehr noch: Wir sind bereits dort positioniert, wohin sich der Optik-Markt verstärkt entwickelt, und haben uns damit einen klaren Vorsprung erarbeitet. Mit unserem Omnichannel-Modell sowie Services wie Mister Spex Switch und dem Augengesundheits-Check nehmen wir eine Vorreiter-Rolle in unserer Branche ein. Mit vier strukturellen Treibern im Rahmen unseres kontinuierlichen Verbesserungsprozesses passen wir unser Operating Model gezielt an, um das volle Potenzial von Mister Spex auszuschöpfen“, sagt Tobias Krauss, CEO von Mister Spex.

Ausblick für 2026 bestätigt

Mister Spex bestätigt seine Prognose für das Geschäftsjahr 2026. Das Unternehmen erwartet eine Umsatzentwicklung zwischen 0 % und -10 % gegenüber dem Vorjahr sowie eine bereinigte EBITDA-Marge im Bereich von Break-even bis zu einem mittleren einstelligen Prozentwert.

Das Konsumumfeld bleibt weiterhin gedämpft und durch makroökonomische Unsicherheiten geprägt. Der Einfluss einer möglichen weiteren Eskalation geopolitischer Spannungen auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung sowie das Branchenwachstum im Geschäftsjahr 2026 lässt sich derzeit nicht belastbar quantifizieren.

Unabhängig davon erwartet Mister Spex weiterhin eine leichte Steigerung des durchschnittlichen Bestellwerts. Treiber sind ein erweitertes Brillenglas-Sortiment, das Wachstum des Abo-Modells Switch sowie ein höherer Umsatzanteil von Korrektionsbrillen mit höheren durchschnittlichen Warenkörben.

Der Bericht zum ersten Quartal 2026 sowie weitere Informationen für Analysten und Investoren stehen auf der [Investor-Relations-Website](#) von Mister Spex zur Verfügung.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in T€

	Q1 2026	Q1 2025	Veränderung
Umsatz	40.748	44.702	-9%
Umsatz Online	24.539	30.130	-19%
Umsatz Offline	16.209	14.573	11%
Bruttoergebnis¹⁾	23.942	25.220	-5%
Bruttomarge ¹⁾	58,8%	56,4%	234 bp
Bereinigtes EBITDA²⁾	1.287	684	88%

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

	Q1 2026	Q1 2025	Veränderung
Aktive Kund*innen³⁾ (in Tausend)	1.098	1.469	-25%
Anzahl von Bestellungen⁴⁾ (in Tausend)	331	392	-16%
Durchschnittlicher Bestellwert⁵⁾ (in €)	117	104	13%

Umsatzerlöse nach Produktkategorien und Segmenten:

In T €	Online		Offline		Gesamt	
	Q1 2026	Q1 2025	Q1 2026	Q1 2025	Q1 2026	Q1 2025
Umsatzerlöse						
Korrektionsbrillen	10.017	11.598	13.367	12.160	23.384	23.759
Sonnenbrillen	4.012	5.111	2.577	2.016	6.590	7.128
Kontaktlinsen	10.206	12.807	151	227	10.357	13.034
Produktkategorien gesamt	24.235	29.516	16.095	14.404	40.330	43.920
Sonstige Dienstleistungen	303	613	114	169	418	783
Gesamt	24.539	30.130	16.209	14.573	40.748	44.702

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

²⁾ Bereinigtes EBITDA wird definiert als Ergebnis vor Abschreibungen, Zinsen und Steuern bereinigt um einmalige Aufwendungen für strategische, organisatorische und systemseitige Maßnahmen (vormals: Transformationskosten), Sonderausgaben im Rahmen von Akquisitionen, aktienbasierter Vergütung (IFRS-2), und andere signifikante nicht operative und nicht wiederkehrende Effekte.

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

⁴⁾ Anzahl der Lieferungen an Kund*innen in einer Berichtsperiode abzüglich stornierter und vollständig retournierter Bestellungen

⁵⁾ 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. Das Unternehmen liefert best-in-class Optik-Services wie den Augengesundheits-Check und bietet das kuratierteste Designer-Brand-Portfolio im Markt. Mit dem Abo-Modell Mister Spex Switch hebt es den Servicegedanken auf die nächste Stufe und generiert wiederkehrende Umsätze mit hoher Kundenbindung. Seit der Gründung im Jahr 2007 hat sich Mister Spex vom reinen Online-Player zu einem Omnichannel-Optiker mit mehr als 8 Millionen Kunden, über 120 eigenen Optikern sowie einem Netzwerk von aktuell 67 Stores in Deutschland entwickelt.

Sein Omnichannel-Modell schafft eine einheitliche Datenbasis, konsistente Kundenerfahrung über alle Touchpoints und durchgängige Personalisierung und damit die Grundlage für profitables Wachstum bei disziplinierter Kostenbasis in einem strukturell attraktiven Markt.

Investor Relations:

GFD Finanzkommunikation GmbH | investorrelations@misterspex.de

Unternehmenskommunikation:

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>

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 unbekannt 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.