

Berlin, 13. August 2026

Mister Spex steigert bereinigtes EBITDA im ersten Halbjahr 2026 um 65 % und bestätigt Prognose

- **Bereinigtes EBITDA** steigt um 65 % auf 3,8 Mio. Euro
- **Bruttomarge** verbessert sich um 197 Basispunkte auf 56,9 %
- **Store-Umsatz** steigt um 10 % bei einem Like-for-like-Wachstum von 3 % in einem rückläufigen Markt
- **Bereinigtes EBITDA im Online-Segment** steigt von 0,9 Mio. Euro auf 3,8 Mio. Euro
- **Auslagerung von Produktion und Logistik** wird Kostenstruktur flexibilisieren und Skalierbarkeit erhöhen
- **Trotz herausforderndem Marktumfeld wird die Prognose für das Geschäftsjahr 2026 bestätigt**

Mister Spex SE, einer der führenden Optiker Deutschlands, erzielte im ersten Halbjahr 2026 in einem anspruchsvollen Marktumfeld ein bereinigtes EBITDA von 3,8 Mio. Euro und damit eine Steigerung von 65 % über dem Vorjahreswert. Die Bruttomarge erhöhte sich um 197 Basispunkte auf 56,9 %. Ausschlaggebend waren ein höherer Anteil margenstärkerer Korrektionsbrillen im Produktmix sowie die gezieltere Steuerung von Promotions-Aktivitäten. Der durchschnittliche Bestellwert stieg um 11 % auf 119 Euro, unterstützt durch den Ausbau des Premium-Glasportfolios und das Abonnementmodell „Mister Spex Switch“. Gleichzeitig setzte das Unternehmen die strukturelle Weiterentwicklung seines Operating Models fort und leitete die Auslagerung von Produktion und Logistik ein.

Store-Netzwerk wächst Like-for-like gegen den Markttrend, Online-Ergebnis deutlich verbessert

Der Gesamtumsatz ging im ersten Halbjahr 2026 um 10 % auf 87,9 Mio. Euro zurück. Im zweiten Quartal erzielte Mister Spex einen Umsatz von 47,1 Mio. Euro, verglichen mit 52,9 Mio. Euro im Vorjahresquartal. Dies entspricht einem Rückgang von 11 %.

Diese Entwicklung ist vor dem Hintergrund eines weiterhin herausfordernden Marktumfelds zu sehen. Nach aktuellen ERFA-light-Auswertung des Zentralverbands der Augenoptiker und Optometristen lag der Umsatz der teilnehmenden Betriebe von Januar bis Mai 7,4 % unter dem Vorjahresniveau, während die Absatzmengen um 11,3 % zurückgingen.¹

In diesem Umfeld erzielte das Store-Netzwerk von Mister Spex ein Like-for-like-Wachstum von 3 % und entwickelte sich damit gegen den rückläufigen Markttrend. Insgesamt stieg der Offline-Umsatz im ersten Halbjahr um 10 % auf 35,1 Mio. Euro und im zweiten Quartal um 9 % auf 18,9 Mio. Euro. Zum Wachstum trugen sechs erworbene Optikgeschäfte sowie die Neueröffnungen in Berlin und Hamburg bei.

¹ Quelle: <https://www.zva.de/branchendaten/statistische-erhebungen/erfa/>

Besonders positiv entwickelte sich das Geschäft mit Korrektionsbrillen, dessen Offline-Umsatz um 12 % zulegte.

Der Umsatz im Online-Segment sank im ersten Halbjahr um 20 % auf 52,8 Mio. Euro. Mit 28,3 Mio. Euro lag der Umsatz im zweiten Quartal 21 % unter dem Vorjahresquartal. Der Rückgang spiegelte das schwierige Marktumfeld wider, insbesondere im Online-Geschäft mit Korrektionsbrillen, dessen Umsatz im zweiten Quartal ebenfalls um 21 % sank. Hinzu kamen die gezieltere Steuerung von Promotions-Aktivitäten und der Wegfall der Umsätze aus fünf internationalen Online-Shops, die in der zweiten Jahreshälfte 2025 geschlossen wurden. Trotz des Umsatzrückgangs stieg das bereinigte EBITDA des Segments im ersten Halbjahr von 0,9 Mio. Euro auf 3,8 Mio. Euro und im zweiten Quartal von 0,3 Mio. Euro auf 2,8 Mio. Euro.

„Die Ergebnisverbesserung zeigt, dass unser stärkerer Fokus auf Umsatzqualität, Bruttomarge und Kostenbasis Wirkung zeigen. Gleichzeitig bleibt die Stabilisierung der Umsätze eine zentrale Aufgabe für das zweite Halbjahr“, sagt Benjamin von Schenck, CFO von Mister Spex.

Auslagerung von Produktion und Logistik schafft Grundlage für ein skalierbares Asset-Light Operating Model

Mister Spex hat im zweiten Quartal die geplante Auslagerung von Produktion und Logistik an spezialisierte Partner eingeleitet. Rodenstock übernimmt künftig die Produktion verkaufsfertiger Korrektionsbrillen und Sonnenbrillen mit Sehstärke. Arvato verantwortet künftig die wesentlichen Logistikleistungen. Der Produktions- und Logistikstandort in Berlin-Spandau wird zum Ende des Geschäftsjahres 2026 geschlossen.

Mit der Auslagerung von Produktion und Logistik erzielt Mister Spex einen konkreten Fortschritt beim Operating Leverage. Dieser zählt zu den vier strukturellen Treibern, die das Unternehmen im ersten Quartal im Rahmen seines kontinuierlichen Verbesserungsprozesses vorgestellt hat. Die Zusammenarbeit mit den spezialisierten Partnern ermöglicht es Mister Spex, seine Kostenstruktur zu flexibilisieren und Prozesse effizienter zu gestalten. Zugleich kann das Unternehmen künftiges Wachstum ohne den Aufbau zusätzlicher eigener Kapazitäten abbilden.

„Wir richten Mister Spex auf ein datengetriebenes Omnichannel Modell mit einer Asset-Light-Struktur aus. Der kontinuierliche Verbesserungsprozess bildet den dauerhaften Rahmen, um unser Geschäftsmodell skalierbarer und resilienter aufzustellen und nachhaltig profitables Wachstum mit geringerer Kapitalbindung zu ermöglichen“, sagt Tobias Krauss, CEO von Mister Spex.

Prognose für 2026 bestätigt

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

Das Marktumfeld bleibt herausfordernd. Die Auswirkungen einer möglichen weiteren Eskalation geopolitischer Spannungen auf die gesamtwirtschaftliche Entwicklung und das Branchenwachstum lassen sich derzeit nicht belastbar quantifizieren.

Der Halbjahresbericht 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€

	H1 2026	H1 2025	Veränderung	Q2 2026	Q2 2025	Veränderung
Umsatz	87.861	97.588	-10%	47.113	52.886	-11%
Umsatz Online	52.794	65.724	-20%	28.256	35.594	-21%
Umsatz Offline	35.067	31.864	10%	18.857	17.292	9%
Brutto- ergebnis¹⁾	50.024	53.636	-7%	26.082	28.416	-8%
Bruttomarge ¹⁾	56,9%	55,0%	197 bp	55,4%	53,7%	170 bp
Bereinigtes EBITDA²⁾	3.844	2.333	65%	2.558	1.649	55%

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

	H1 2026	H1 2025	Veränderung
Aktive Kund*innen³⁾ (in Tausend)	1.029	1.325	-22%
Anzahl von Bestellungen⁴⁾ (in Tausend)	719	858	-16%
Durchschnittlicher Bestellwert⁵⁾ (in €)	119	107	11%

Umsatzerlöse nach Produktkategorien und Segmenten

	Online		Offline		Gesamt	
In T €	H1 2026	H1 2025	H1 2026	H1 2025	H1 2026	H1 2025
Umsatzerlöse						
Korrektionsbrillen	17.806	21.443	25.198	22.568	43.004	44.011
Sonnenbrillen	13.263	17.573	9.268	8.475	22.531	26.048
Kontaktlinsen	20.620	25.258	310	408	20.930	25.666
Produktkategorien gesamt	51.689	64.274	34.776	31.450	86.465	95.725
Sonstige Dienstleistungen	1.105	1.449	290	414	1.396	1.863
Gesamt	52.794	65.724	35.067	31.864	87.861	97.588

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 66 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 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.