Berlin, 12. November 2026

Mister Spex forciert in einem herausfordernden Marktumfeld den Umbau seines Operating Models

- **Konzernumsatz** lag in den ersten neun Monaten bei 133,6 Mio. Euro (-8 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum); im 3. Quartal verlangsamte sich der Umsatzrückgang trotz anhaltender Konsumzurückhaltung auf 4 %
- **Offline-Umsatz** stieg in den ersten neun Monaten um 8 % und im 3. Quartal um 4 %
- **Asset-light-Struktur und Tech-Stack vorangetrieben:** Auslagerung von Logistik und Produktion schneller als geplant; Umfang der Salesforce-Integration auf die gesamte Customer Journey erweitert
- **Prognose** für Umsatz und bereinigte EBITDA-Marge 2026 bestätigt; Zahlungsmittelbestand zum Jahresende infolge vorgezogener Maßnahmen zur Umstellung auf ein skalierbares Asset-light Modell nun bei 21 bis 23 Mio. Euro erwartet

Mister Spex SE, einer der führenden Optiker Deutschlands, erzielte in den ersten neun Monaten 2026 in einem anspruchsvollen Marktumfeld einen Konzernumsatz von 133,6 Mio. Euro. Das entspricht einem Rückgang von 8 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Im 3. Quartal lag der Konzernumsatz bei 45,7 Mio. Euro und damit 4 % unter dem Vorjahresquartal. Das bereinigte EBITDA lag in den ersten neun Monaten bei 5,7 Mio. Euro nach 4,5 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Im 3. Quartal belief es sich auf 1,9 Mio. Euro nach 2,1 Mio. Euro im Vorjahresquartal.

„Wir haben in diesem Jahr die Weichen für ein skalierbares Operating Model gestellt. Diesen Weg setzen wir mit unverminderter Konsequenz fort und verbessern unser Unternehmen kontinuierlich weiter. Unser Ziel ist ein resilientes, Asset-light aufgestelltes Unternehmen, das profitabel wächst. Dazu setzen wir gezielt auf KI“, sagt Tobias Krauss, CEO von Mister Spex.

Store-Netzwerk wächst im herausfordernden Marktumfeld

Das Marktumfeld blieb herausfordernd. Nach der ERFA-light-Auswertung des Zentralverbands der Augenoptiker und Optometristen lag der Brillenoptikumsatz der teilnehmenden Betriebe von Januar bis September 2,9 % unter dem Vorjahresniveau, die Absatzmengen gingen um 6,5 % zurück.[1] Auch die Konsumstimmung blieb gedämpft. Für November prognostiziert das NIM ein Konsumklima von -30,8 Punkten nach -22,5 Punkten im Vorjahresmonat.[2]

In diesem Umfeld behauptete sich das Store-Netzwerk von Mister Spex und erzielte in den ersten neun Monaten einen Umsatz von 53,7 Mio. Euro. Dies entspricht einem Anstieg von 8 % gegenüber dem Vorjahreszeitraum. Im dritten Quartal stieg der Umsatz um 4 % gegenüber dem Vorjahresquartal. Das

[1] [1] Zentralverband der Augenoptiker und Optometristen (ZVA), ERFA-light-Auswertung Januar bis September 2026, abrufbar unter https://www.zva.de/wp-content/uploads/Auswertung-ERFA-light_2026-9.pdf

[2] Nürnberg Institut für Marktentscheidungen (NIM) und NielsenIQ, Konsumklima powered by NIM, Pressemitteilung vom 28. Oktober 2026, abrufbar unter https://nielseniq.com/global/de/news-center/2026/konsumklima-konjunkturerwartungen-steigen-kauflaune-zieht-nicht-mit/

Wachstum wurde durch die Neueröffnungen in Berlin und Hamburg sowie die Integration von sechs erworbenen Optikgeschäften getragen.
Einen wichtigen Beitrag leistet das Abo-Modell. Im 3. Quartal entfielen rund 16 % des Offline-Umsatzes auf Mister Spex Switch. Der durchschnittliche Bestellwert eines Switch-Abschlusses lag im 3. Quartal rund 2,2-mal so hoch wie bei vergleichbaren Käufen ohne Abonnement, 42 % der Abschlüsse entfielen auf Neukundinnen und Neukunden.

Online-Segment verlangsamt Umsatzrückgang
Der Umsatz im Online-Segment sank in den ersten neun Monaten um 16 % auf 79,9 Mio. Euro. Besonders betroffen war das Geschäft mit Korrektionsbrillen, dessen Umsatz um 19 % zurückging. Im dritten Quartal verringerte sich der Rückgang des Online-Umsatzes auf 8 % gegenüber dem Vorjahresquartal. Sonnenbrillen und Kontaktlinsen lagen dabei auf dem Niveau des Vorjahresquartals. Das bereinigte EBITDA des Online-Segments lag in den ersten neun Monaten bei 5,2 Mio. Euro nach 1,6 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum.

„Zur Jahresmitte haben wir die Stabilisierung der Umsatzentwicklung als zentrale Aufgabe für das zweite Halbjahr benannt. Im 3. Quartal sind wir diesem Ziel nähergekommen. Entscheidend ist nun, diese Entwicklung in den kommenden Quartalen zu verstetigen und parallel unsere Kostenbasis weiter zu optimieren“, sagt Benjamin von Schenck, CFO von Mister Spex.

Meilensteine auf dem Weg zum skalierbaren Operating Model
Mister Spex hat einen wichtigen Schritt hin zu einer Asset-light-Struktur vollzogen. Arvato hat die Logistik einschließlich Lagerhaltung, Versand und Retouren vollständig übernommen. Rodenstock verantwortet inzwischen die Fertigung verkaufsfertiger Brillen und Sonnenbrillen mit Sehstärke. Damit sind die zentralen operativen Prozesse erfolgreich auf die beiden Partner übergegangen. Mister Spex flexibilisiert so seine Kostenstruktur und schafft die Voraussetzungen, künftiges Wachstum ohne den Aufbau zusätzlicher eigener Kapazitäten und damit ohne Investitionen in die Logistik abzubilden.

Parallel treibt Mister Spex die Einführung von Salesforce als integrierte Plattform für Webshop und das Store-Netzwerk voran. Darüber hinaus hat das Unternehmen die Einführung der Salesforce-Lösungen für Marketing und Kundenservice vorgezogen und startet damit früher als ursprünglich vorgesehen. Beide Bereiche werden nun parallel auf die Plattform überführt, die damit von Beginn an die gesamte Customer Journey abdeckt. So sollen sich die angestrebten Effekte entsprechend früher einstellen. Ende 2026 geht zunächst der schwedische Webshop auf der neuen Plattform live.

Prognose für Umsatz und bereinigte EBITDA-Marge bestätigt
Mister Spex bestätigt seine Prognose für Umsatz und bereinigte EBITDA-Marge für das Geschäftsjahr 2026. Das Unternehmen erwartet weiterhin eine Entwicklung des Umsatzes zwischen 0 % und -10 % gegenüber dem Geschäftsjahr 2025. Die bereinigte EBITDA-Marge wird voraussichtlich zwischen Break-even und einem mittleren einstelligen Prozentbereich liegen.

Für den Bestand an Zahlungsmitteln und Zahlungsmitteläquivalenten zum Jahresende 2026 erwartet Mister Spex nun 21 bis 23 Mio. Euro (bisher 25 bis 30 Mio. Euro). Die Anpassung ist unter anderem darauf zurückzuführen, dass Mister Spex den Logistik-Standort Berlin-Spandau früher als geplant schließt, sowie die Integration der Salesforce-Lösungen für Marketing und Kundenservice vorgezogen hat. Ziel ist, den wirtschaftlichen Nutzen dieser Maßnahmen früher zu realisieren.

Weitere Informationen für Analysten und Investoren stehen auf der Investor Relations Website von Mister Spex zur Verfügung.

Konzern-Gewinn- und Verlustrechnung in T€

	9M 2026	*9M 2025*	*Veränderung*	*Q3 2026*	*Q3 2025*	*Veränderung*
Umsatz	**133.580**	**145.092**	**-8%**	**45.720**	**47.504**	**-4%**
Umsatz Online	79.888	95.298	-16%	27.094	29.575	-8%
Umsatz Offline	53.692	49.794	8%	18.626	17.930	4%
Brutto-ergebnis[1)]	**74.721**	**79.651**	**-6%**	**24.697**	**26.015**	**-5%**
Bruttomarge[1)]	55,9%	54,9%	104 bp	54,0%	54,8%	-74 bp
Bereinigtes EBITDA[2)]	5.746	4.482	**28%**	1.902	2.149	**-11%**

Nicht-finanzielle Leistungsindikatoren

	9M 2026	*9M 2025*	*Veränderung*
Aktive Kund*innen[3)] *(in Tausend)*	**1.010**	**1.202**	**-16%**
Anzahl von Bestellungen[4)] *(in Tausend)*	**1.086**	**1.243**	**-13%**
Durchschnittlicher Bestellwert[5)] *(in €)*	**119**	**111**	**7%**

Umsatzerlöse nach Produktkategorien und Segmenten

	Online		**Offline**		**Gesamt**	
In T€	**Q3 2026**	**Q3 2025**	**Q3 2026**	**Q3 2025**	**Q3 2026**	**Q3 2025**
Umsatzerlöse						
Korrektionsbrillen	7.861	10.410	13.004	11.108	20.866	21.518
Sonnenbrillen	7.519	7.509	5.381	6.370	12.900	13.879
Kontaktlinsen	11.146	11.044	165	224	11.312	11.268
Produktkategorien gesamt	**26.527**	**28.963**	**18.551**	**17.702**	**45.078**	**46.666**
Sonstige Dienstleistungen	567	611	75	227	642	839
Gesamt	**27.094**	**29.575**	**18.626**	**17.930**	**45.720**	**47.504**

[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 I investorrelations@misterspex.de

Unternehmenskommunikation:

Elina Schneiders I Head of Corporate & Capital Markets Communications I 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 2025 der Mister Spex SE, der unter https://ir.misterspex.com/ abrufbar ist.