

Carl Zeiss Meditec AG
Ordentliche Hauptversammlung
am 26. März 2025 [virtuell]

Redetext
Dr. Markus Weber, Vorsitzender des Vorstands

-Es gilt das gesprochene Wort-

**Sehr geehrte Damen und Herren,
verehrte Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Mitglieder des Aufsichtsrats,
liebe Gäste, Freundinnen und Freunde des Unternehmens,**

ich begrüße Sie herzlich zur ordentlichen Hauptversammlung der Carl Zeiss Meditec AG. In meiner nun folgenden Rede möchte ich mit Ihnen gemeinsam auf das Geschäftsjahr 2023/24 zurückblicken, das unsere Erwartungen nicht erfüllen konnte.

Ich schloss meine Rede auf der Hauptversammlung im vergangenen Jahr mit der Feststellung, dass die Aussichten auf dem Weltmarkt ungewiss sind. Und in der Tat haben sich in den letzten Monaten die geopolitischen und makroökonomischen Entwicklungen als herausfordernd erwiesen und uns mit zahlreichen Schwierigkeiten konfrontiert. So hat sich etwa in China das Verbrauchervertrauen deutlich abgekühlt. Instabile gesundheitspolitische Rahmenbedingungen in wichtigen Märkten wie Deutschland, Frankreich und Südkorea haben die Investitionsbereitschaft auf Kundenseite ausgebremst. Und auch in den USA blieb die Bereitschaft für Investitionen im Gesundheitssektor anhaltend schwach, was unter anderem auf die Inflation und die Zinsentwicklungen zurückzuführen ist.

All diese Entwicklungen führten dazu, dass wir im Juni 2024 gezwungen waren, unsere Ergebnisziele deutlich zu senken. Insbesondere im Geschäft der Augenzurirurgie kam es in China im Sommer dann zu einer weiteren Abschwächung. Wir erlebten in unseren Märkten ungewohnte Rückgänge im Umsatz, was sich auch im ersten Quartal des neuen Geschäftsjahres noch fortsetzte. Im Geschäftsjahr 2023/24 haben wir einen Umsatz von mehr als 2 Milliarden Euro und eine EBITA-Marge von 12 Prozent erzielt.

Sie, verehrte Aktionärinnen und Aktionäre, spürten die Entwicklung insbesondere nach der Prognosesenkung im Juni 2024 in Form von zum Teil deutlichen Kursverlusten, die sich negativ auf den Wert Ihrer Investitionen ausgewirkt haben. Wir arbeiten intensiv daran, den Wert unseres Unternehmens zu steigern und zurück auf den gewohnten Wachstumskurs zu kommen. Mit der Kursentwicklung sind wir nicht zufrieden, auch wenn wir erste Anzeichen für eine Stabilisierung unseres Aktienkurses sehen und die Aktie, im Vergleich zu anderen börsennotierten MedTech Unternehmen, für sehr attraktiv bewertet halten.

Wir haben sehr früh und umfassend auf die Entwicklungen reagiert und unsere sogenannten Resilienz-Programme intensiviert. Diese Initiativen zielen darauf ab, unsere Organisation widerstandsfähiger zu machen und uns noch besser auf zukünftige Herausforderungen vorzubereiten. Dafür haben wir **kurz- und mittelfristige Maßnahmenpakete** geschnürt, um auf die generellen Veränderungen und die anhaltende Volatilität der Märkte reagieren zu können.

Schauen wir zuerst auf die **Maßnahmen, die sehr schnell Wirkung zeigten.** Wir verfolgen seit einiger Zeit eine restriktive Einstellungspolitik und haben alle Ausgaben von Forschung und Entwicklung über Vertrieb und Marketing bis hin zur Verwaltung einer kritischen Prüfung unterzogen, ohne unsere Innovationskraft zu verlieren. Denn als Technologie- und Innovationsführer müssen und wollen wir weiterhin in Innovationen für unsere Kundinnen und Kunden investieren.

Unsere Maßnahmen zeigten Wirkung: Ohne Berücksichtigung der Akquisitionen ist es uns gelungen, unsere Betriebsausgaben im abgelaufenen Geschäftsjahr trotz anhaltendem Inflations- und Kostendruck auf Vorjahresniveau zu halten.

Um unsere Resilienz nachhaltig zu stärken, haben wir zudem, wie bereits erwähnt, **vielfältige mittelfristige Maßnahmen** implementiert. Als Beitrag für eine nachhaltig verbesserte Wettbewerbsfähigkeit werden diese Maßnahmen unsere Produktivität erhöhen und unsere Effizienz aber auch Exzellenz steigern. Wir investieren unternehmensintern in moderne Technologien und digitale Lösungen, die uns helfen, Prozesse zu optimieren, Komplexität zu reduzieren und schneller auf Veränderungen im Markt zu reagieren. Wir haben Initiativen gestärkt, die die Produktivität in Forschung und Entwicklung steigern. Zudem fördern wir eine kontinuierliche Weiterbildung unserer Mitarbeitenden. So stellen wir sicher, dass unser Team über die notwendigen Fähigkeiten verfügt, um in einem dynamischen Umfeld erfolgreich zu agieren. Auch die Stärkung unserer Kundenbeziehungen steht im Fokus, da wir durch einen engeren Austausch besser auf die Bedürfnisse unserer Kundinnen und Kunden eingehen können.

Diese Maßnahmen und viele weitere sind darauf ausgelegt, nicht nur die aktuellen Herausforderungen zu bewältigen, **sondern unser Unternehmen auch für zukünftige Entwicklungen zu stärken.**

Es gibt weitere Faktoren, die unseren Optimismus für die Zukunft stärken. Die **Medizintechnikbranche bleibt ein Wachstumsmarkt** mit enormen Chancen. Deshalb orientieren wir unsere langfristige Strategie an den aktuellen Trends im Gesundheitswesen, wie Digitalisierung und Effizienz. Gemeinsam mit Ärztinnen und Ärzten entwickeln wir hierfür innovative Lösungen für die Mikrochirurgie und die Augenheilkunde.

Der **demografische Wandel** ist ein bedeutender Megatrend und stellt eine der größten Herausforderungen im Gesundheitswesen dar. Mit zunehmendem Alter der Menschen steigt der Bedarf an Gesundheitsleistungen. Gleichzeitig beobachten wir vielfach, dass die Zahl des medizinischen Personals sinkt.

Wir sind überzeugt, dass die **digitale Transformation** Praxen und Kliniken Lösungen für diese Herausforderung bieten kann. Digitale Technologien ermöglichen effizientere klinische Arbeitsabläufe und standardisierte Prozesse. Sie helfen dabei, Kosten zu senken. Zudem eröffnen sie neue Möglichkeiten für Diagnose, Behandlung und die Patientenkommunikation. Und sie unterstützen die Zusammenarbeit der medizinischen Fachkräfte.

Die **Digitalisierung** ist daher die entscheidende Grundlage, die Entwicklung unsere Workflowlösungen weiter voranzutreiben. So ermöglichen wir effiziente klinische Arbeitsabläufe

für verschiedene Krankheitsbilder über die diversen Schritte einer sogenannten Patientenreise, auf Englisch sagen wir Patient Journey dazu, hinweg. Die ZEISS Workflows decken dabei vielfach Diagnostik, Behandlung und Nachsorge ab. So haben wir uns über die letzten Jahre hinweg zu einem innovativen und kundenorientierten Lösungsanbieter entwickelt und unsere Differenzierung zu den Wettbewerbern weiter ausgebaut.

Dabei setzen wir auch auf das **Potenzial der künstlichen Intelligenz**. Hier forschen wir ebenfalls an neuen Anwendungsmöglichkeiten für die Zukunft.

Lassen Sie mich ein Beispiel für eine dieser digitalen Lösungen geben. Vernetzte Gesundheitslösungen – auch Connected Care genannt – unterstützen Ärztinnen und Ärzte weltweit dabei, neue Wege zu gehen und beispielsweise Telemedizin zu realisieren. Damit können mehr Patientinnen und Patienten Zugang zu moderner medizinischer Versorgung erhalten – auch in entlegeneren Gebieten.

Kennen Sie Dr. Alexander Skau? Wahrscheinlich nicht, es sei denn, Sie waren bereits auf den Lofoten und hatten ein Augenproblem in dieser Zeit. Er ist praktizierender Augenarzt in Bodø, einer kleinen Küstenstadt, die nördlich des Polarkreises liegt. Mit der Unterstützung von ZEISS startete Dr. Skau ein Pilotprojekt auf den Lofoten. Das Ziel: Die Augen von Menschen mit Diabetes aus der Ferne mithilfe von Ultra-Weitwinkel Bildgebung und passender Software zu untersuchen, um möglichst frühzeitig diabetische Retinopathie zu diagnostizieren. Das ist eine Netzhauterkrankung, die bei fortgeschrittenem Diabetes auftritt und zu Sehverlust führt.

Dr. Skau hat in Zusammenarbeit mit örtlichen Optikerläden ein Versorgungsmodell entwickelt, bei dem hochauflösende Bilder der Netzhaut mit Funduskameras aufgenommen werden, die in den Optikerläden installiert sind. Eine spezielle Software überträgt die Patientendaten in Echtzeit über die Cloud an die Kliniken. Mit den übertragenen Untersuchungsbildern können Ärzteteams so die Netzhaut der Patientinnen und Patienten untersuchen, ohne dass diese reisen müssen.

Die Herausforderungen der medizinischen Versorgung in abgelegenen Regionen beschränken sich nicht auf Norwegen; sie sind in vielen medizinischen Bereichen weltweit präsent. Dr. Skau ist überzeugt, dass eine digital vernetzte Versorgung ein Schlüssel zur Lösung dieses Problems sein kann.

Es sind Visionen wie die von Dr. Skau, die uns inspirieren, die Entwicklung digitaler Lösungen mit Nachdruck weiter voranzutreiben.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, dafür investierten wir auch im abgelaufenen Geschäftsjahr bedeutend in Forschung und Entwicklung. Unser Anteil an Ausgaben für Forschungs- und Entwicklung ist mit 16,6 Prozent unverändert einer der höchsten in der Branche. Denn wir wissen, dass unsere Innovationskraft der Antrieb unseres Erfolgs ist und in diesen herausfordernden Zeiten wertvolle Beiträge zur Stabilisierung der Geschäftsentwicklung leistet.

Mit der Markteinführung des ZEISS KINEVO 900 S haben unsere Teams unsere Innovationskraft einmal mehr unter Beweis gestellt. Es ist das neueste robotische Visualisierungssystem in unserem Portfolio und eine Weiterentwicklung der erfolgreichen ZEISS KINEVO 900 Plattform.

Gemeinsam mit Kundinnen und Kunden ist es unserem Entwicklungsteam gelungen, die vom ZEISS KINEVO 900 bekannte Robotik zu einer kollaborativen Robotik, auch Cobotic genannt, weiterzuentwickeln. Die neuen Funktionen, die auch durch KI-trainierte Algorithmen ermöglicht werden, erleichtern die Interaktion mit dem ZEISS KINEVO 900 S und helfen dabei, die Hände im Operationsfeld zu belassen.

Doch Chirurginnen und Chirurgen wünschen sich nicht nur unterbrechungsfreie Arbeitsabläufe, sondern auch das beste Bild. Das neue Bildgebungssystem des ZEISS KINEVO 900 S ist ein echter Innovationsschub: Tests zeigen, dass Anwenderinnen und Anwender die digitale Bildqualität als die beste am Markt bewerten.

Als Teil des ZEISS Tumor Workflow ermöglicht das KINEVO 900 S zudem den Zugriff auf digitale Lösungen von ZEISS, die das Datenmanagement vereinfachen und die Zusammenarbeit im Team und in der Lehre erleichtern.

Im Geschäftsjahr 2023/24 haben wir auch erfolgreich Spitzentechnologie für die Augenheilkunde auf den Markt gebracht – wie etwa das ZEISS ARTEVO 750 und 850.

Zudem haben wir wichtige Marktzulassungen erhalten, die entscheidend dafür sind, unsere **Workflowlösungen für die Ophthalmologie** weltweit zugänglich zu machen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wir arbeiten intensiv daran, unsere Workflowlösungen weiter auszubauen und zu komplettieren. Dafür sind auch strategische Investitionen in anorganisches Wachstum notwendig. Im Geschäftsjahr 2023/24 gab die Carl Zeiss Meditec Gruppe den Erwerb des Dutch Ophthalmic Research Centers – kurz DORC – bekannt.

Das Herzstück des Produktportfolios von DORC ist EVA NEXUS – eine Innovation, die unseren ZEISS Retina Workflow komplettiert und für deren eigene Realisierung Jahre an Entwicklungsleistung auf unserer Seite nötig gewesen wären. Das chirurgische System ist eine erstklassige und im Markt anerkannte Plattform für die vitreoretinale Chirurgie – ein Eingriff, bei dem der Glaskörper entfernt wird, um die Netzhaut chirurgisch behandeln zu können.

Das umfangreiche Produktportfolio von DORC bietet für uns weitere Synergien. So stärkt es unter anderem unsere wiederkehrenden Umsätze: Der Anteil hat sich im GJ 2023/24 insbesondere aufgrund der Verbrauchsmaterialien an chirurgischen Instrumenten, Flüssigkeiten und Tamponaden von 43% auf 47 % erhöht.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, die Geschichte von DORC begann Anfang der achtziger Jahre an der Augenklinik Rotterdam. Heute engagieren sich über 800 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit für das Unternehmen, das in mehr als 100 Ländern aktiv ist. Diese globale Präsenz eröffnet uns zahlreiche Synergien und ermöglicht den Zugang zu strategisch wichtigen Märkten. Gemeinsam können wir unser Portfolio an marktführenden Technologien Kundinnen und Kunden weltweit effektiv anbieten.

Die Akquisition von DORC ist die bis dato größte Investition, die unser Unternehmen getätigt hat. Größtenteils haben wir diese aus vorhandener Liquidität finanzieren können, unter der Annahme, dass zusätzliche Verwerfungen der Weltmärkte ausbleiben. Zusätzlich haben wir aber auch erstmals ein Gesellschafterdarlehen bei unserem Mutterkonzern ZEISS mit einer Laufzeit von drei Jahren aufgenommen. Wir planen, dies mit den Cashflows der nächsten Geschäftsjahre wieder zurückzuzahlen.

Ich möchte noch einen weiteren Punkt herausstellen: Die Akquisition von DORC ist nicht nur im Hinblick auf das Produktportfolio entscheidend für unsere langfristige Strategie. Durch den Zusammenschluss können wir unsere Expertisen bündeln und gemeinsam den Fortschritt in der Entwicklung von Zukunftstechnologien für die Augenheilkunde entscheidend vorantreiben. Und

damit letztendlich dazu beitragen, dass die Lebensqualität von Patientinnen und Patienten erhöht wird. Das ist die Motivation, die uns jeden Tag antreibt, unser Bestes zu geben.

Liebe Anteilseignerinnen und Anteilseigner, ich komme nun zu einem wichtigen Teil der Hauptversammlung – **der Dividende**. Wir verfolgen eine ergebnisorientierte und kontinuierliche Dividendenpolitik. Vorstand und Aufsichtsrat streben vor diesem Hintergrund eine Ausschüttungsquote in Höhe von etwa einem Drittel des Konzernergebnisses nach Minderheiten an. Der Vorschlag für die heute zu entscheidende Ausschüttung folgt genau dieser Politik. Konkret schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat die Ausschüttung einer **Dividende in Höhe von 60 Cent pro Aktie vor**.

Mit einer nachhaltigen Dividendenpolitik stellen wir sicher, dass das Unternehmen auch in Zukunft **solide finanziert ist und wir weiter in Wachstum investieren können**, um den Wert des Unternehmens nachhaltig zu steigern. Daran wollen wir auch in Zukunft festhalten.

Ich möchte abschließend noch einen Blick auf das **erste Quartal des Geschäftsjahres 2024/25** richten.

Die geopolitischen und makroökonomischen Aussichten bleiben angespannt und die Unsicherheiten nehmen zu. Ein Blick in die Zeitungen bestätigt dies: Schutzzölle und mögliche Handelskriege sind keine stabilisierenden Faktoren.

So sind wir verhalten in das erste Quartal gestartet. Wir konnten aufgrund der Akquisition von DORC ein leichtes Umsatzwachstum erzielen, verzeichneten zugleich einen deutlichen Anstieg beim Auftragseingang und Auftragsbestand. Es war ein Quartal, das beeinflusst war von einer hohen Vergleichsbasis des Vorjahres und dem Übergang auf neue Produktmodelle.

Die positive Resonanz auf unsere neuen Produkte wie etwa dem KINEVO 900 S oder den VISUMAX 800 sowie die Zulassung unseres refraktiven Lasersystems in Japan und China zeigen, dass wir auf dem richtigen Weg sind. Zudem erhielten wir die Freigabe für unseren Excimerlaser MEL 90 für den US-amerikanischen Markt. All diese Zulassungen werden unser refraktives Geschäft in diesen Schlüsselmärkten stärken.

Das Erreichen dieser wichtigen Meilensteine gibt uns die Zuversicht, in den kommenden Monaten zu solidem organischem Wachstum zurückzukehren.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, einer der heutigen Tagesordnungspunkte ist die Wahl neuer Aufsichtsratsmitglieder. An dieser Stelle möchte ich zunächst dem Aufsichtsrat ganz herzlich für die Zusammenarbeit danken. Mit Ablauf der heutigen Hauptversammlung endet die Amtszeit unseres Aufsichtsratsvorsitzenden Dr. Karl Lamprecht.

Herr Lamprecht hat uns in herausfordernden Zeiten, insbesondere während der Corona-Pandemie, mit einem stets sachlichen Blick, kritischem Denken und Weitsicht begleitet. Wir haben seine Expertise und Unterstützung sehr geschätzt. Vielen Dank dafür – auch im Namen des gesamten Management-Teams.

Mit Ablauf der Hauptversammlung endet heute auch die Amtszeit von Tania von der Goltz.

Frau von der Goltz ist seit 2018 Teil unseres Aufsichtsrats. In diesen sieben Jahren hat sie uns wertvolle Impulse gegeben und mit ihrer Expertise maßgeblich dazu beigetragen, die Entwicklung unseres Unternehmens voranzutreiben. Für dieses Engagement möchte ich ihr an dieser Stelle herzlich danken. Im Namen unseres gesamten Managements wünsche ich ihr alles erdenklich Gute.

Ein Tagesordnungspunkt unserer heutigen Hauptversammlung ist die Wahl neuer Aufsichtsratsmitglieder der Anteilseigner. Zur Wahl stellen sich Prof. Dr. Angelika Bullinger-Hoffmann von der TU Chemnitz, und Andreas Pecher, der designierte Vorstandsvorsitzende der ZEISS AG. Die beiden werden sich Ihnen gleich persönlich vorstellen.

Bevor ich nun meine Rede schließe, darf ein ganz besonderer Dank nicht fehlen. Er richtet sich an meinen Vorstandskollegen Justus Felix Wehmer, an das erweiterte Management der Carl Zeiss Meditec Gruppe und an unser weltweites Team. Ihnen möchte ich für das unermüdliche Engagement und die außergewöhnlichen Leistungen in diesen herausfordernden Zeiten besonders danken. Es ist ihre konstante Leidenschaft, ihre Hingabe und ihr unerschütterlicher Teamgeist, die unseren Zusammenhalt stärken und uns erfolgreich machen.

Wichtige Eckpfeiler unserer Unternehmenskultur und die Basis unserer Innovationskraft sind Vielfalt, Respekt und Weltoffenheit. Indem wir diese leben, schaffen wir ein Arbeitsumfeld, das die Kreativität unseres internationalen Teams fördert und beflügelt. Gemeinsam arbeiten wir an neuen Ideen und gemeinsam entwickeln wir Innovationen, die einen bedeutenden Mehrwert für unsere Kunden und Partner, für Ärzte und Ärztinnen sowie medizinische Fachkräfte bieten.

Mit unseren medizinischen Spitzenprodukten und integrierten Workflowlösungen werden wir auch in Zukunft neue Maßstäbe setzen und den Fortschritt in der Augenheilkunde und der Mikrochirurgie vorantreiben. Wir werden unsere Exzellenz unter Beweis stellen, um für unsere Kundinnen und Kunden weltweit der Partner der Wahl zu sein und gemeinsam die Lebensqualität von Patientinnen und Patienten weltweit zu verbessern.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, Ihr Vertrauen ist der Antrieb, der es uns ermöglicht, über die unmittelbaren Aspekte hinaus zu denken und unsere langfristigen Visionen zu verwirklichen.

Vielen Dank für Ihre Unterstützung!