



Carl Zeiss Meditec AG

Ordentliche Hauptversammlung

am 6. August 2020 in Jena

Redetext

Dr. Ludwin Monz, Vorsitzender des Vorstands

-Es gilt das gesprochene Wort-

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

mein Name ist Ludwin Monz. Als Vorstandsvorsitzender der Carl Zeiss Meditec AG begrüße ich Sie heute herzlich zu unserer ordentlichen Hauptversammlung. Bedingt durch die äußeren Zwänge der COVID-19-Pandemie veranstalten wir diese Hauptversammlung erstmalig virtuell und auch später im Jahr, als gewöhnlich. Ich bitte dafür um Ihr Verständnis.

Das heute zu verabschiedende Geschäftsjahr 2018/19 lag deutlich vor der Pandemie. Es war für uns einmal mehr ein Jahr, in dem wir sehr gute Ergebnisse erzielen konnten. Wir sind deutlich schneller gewachsen, als unsere Märkte. Zum erreichten währungsbereinigten Umsatzwachstum von 11,7 Prozent haben alle strategischen Geschäftsbereiche und Regionen beigetragen. Das Geschäftsjahr 2018/19 gehört somit zu einer sehr erfolgreichen Wachstumsphase der Carl Zeiss Meditec, die nun schon 15 Jahre andauert.



Der Erfolg beruht auf dem Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit, denen ich an dieser Stelle ausdrücklich danken möchte.

Erfolg ist Teamarbeit und so gilt mein Dank ebenso meinen Kolleginnen und Kollegen im Management und Vorstand, ohne deren hohen persönlichen Einsatz wir dieses Ergebnis nicht hätten erreichen können.

Ganz besonders möchte ich mich auch bei den Mitgliedern des Aufsichtsrats bedanken, die das Unternehmen mit großem Engagement begleitet haben. Vielen Dank für die vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Am Erfolg der Carl Zeiss Meditec AG sollen auch Sie, liebe Aktionärinnen und Aktionäre, teilhaben. Wir stellen später die Zahlung einer Dividende zur Abstimmung.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

ZEISS steht für Innovation, Präzision und technologische Führung. Wir handeln verantwortungsbewusst, sind ein weltoffenes Unternehmen, das seine Kunden mit Produkten, Ideen und neuen Ansätzen inspirieren will. „Seeing Beyond“ ist der Kern unserer Marke. „Seeing beyond“ ist unser Anspruch. „Seeing Beyond“ ist eine Haltung, die bedeutet, weiter zu schauen, tiefer zu bohren und breiter zu denken, als andere das vielleicht tun würden. Sie ermöglicht es uns, unseren Markt aktiv und maßgeblich zu prägen. So unterstützen wir Ärzte und medizinisches Personal dabei, die Lebensqualität ihrer Patienten zu verbessern.

Wir werden unserem Anspruch gerecht, indem wir unsere Strategie langfristig und kundennah ausrichten. Sie basiert auf den Pfeilern marktgestaltende Innovationen, digitale Lösungen & Plattformen sowie Kundenservice. Die konsequente Verfolgung dieser Strategie über viele Jahre hinweg hat ganz



wesentlich dazu beigetragen, dass wir trotz des bereits schwächeren Weltwirtschaftsklimas auch das Geschäftsjahr 2018/19 sehr erfolgreich abschließen konnten.

Es ist vor allem unsere Innovationsstärke, die das Unternehmen so erfolgreich macht. Es sind technologische Kompetenz und Kundennähe, die diese Stärke ausmachen.

Ein gutes Beispiel, wie wir zusammen mit Anwendern ein völlig neuartiges Produkt entwickeln, das später den Markt nachhaltig prägen und zum Standard werden kann, ist der IOLMaster®. Hierbei handelt es sich um ein optisches Biometer, also ein Gerät, mit dem man das Auge höchst präzise vermessen kann. Dies ist insbesondere vor jeder Katarakt-Operation erforderlich.

Im abgelaufenen Geschäftsjahr konnten wir mit unseren Kunden und Partnern 20 Jahre optische Biometrie feiern. ZEISS stellte im Jahr 1999 das erste Gerät dieser Art vor. Es war eng mit Wissenschaftlern und vor allem Augenärzten entwickelt worden.

Das Besondere am ZEISS IOLMaster ist, dass er berührungslos, schnell und hoch präzise das Auge vermessen kann. Die Innovation bestand aber vor allem darin, dass die Messung anwenderfreundlich und die Handhabung sehr einfach war. So war es möglich, dass die Untersuchung nicht mehr durch den Arzt selbst durchgeführt werden musste, sondern von anderem Praxispersonal übernommen werden konnte.

Das entlastete die Ärzte enorm. Heute ist die optische Biometrie klinischer Standard bei der Berechnung von Intraokularlinsen für die Kataraktoperation. In den letzten Jahren haben wir die biometrische Vermessung und die Berechnung der Intraokularlinse in einem digitalen „Arbeitsplatz“ für das Krankheitsbild des Grauen Stars zusammengeführt. Die Vernetzung unserer Produkte und die Optimierung effizienter Prozesse sind inzwischen für uns



erfolgsentscheidend. Denn Präzision übersetzt sich in bessere Behandlungsergebnisse und Effizienz in niedrigere Kosten. In unsere digitalen Lösungen investieren wir deshalb gezielt und global. Ich komme darauf später noch einmal zurück.

Der IOLMaster ist ein Beispiel für „Seeing Beyond“. Es zeigt, wie wir mit technologischer Kompetenz, Applikationsverständnis und Weitblick einen völlig neuen Weg bestritten haben. „Seeing Beyond“ ist aber auch eine Mentalität, die uns in die Zukunft blicken und Marktchancen erkennen lässt.

Ein wichtiger Megatrend ist der demographische Wandel.

Laut der Weltgesundheitsorganisation (WHO) soll die Zahl der über 60-jährigen von 2017 bis 2050 auf über zwei Milliarden steigen und sich damit mehr als verdoppeln. Dies ist für uns von enormer Bedeutung, denn die Carl Zeiss Meditec beschäftigt sich zum großen Teil mit altersbedingten Krankheiten, wie Krebs oder Katarakt. Die Zahl der Patienten wird also enorm ansteigen. Ein weiterer Trend, der für uns von Bedeutung ist, ist der Anstieg der Kurzsichtigkeit vor allem in der jüngeren Generation – und das weltweit. Die WHO schätzt den jährlichen Produktivitätsverlust aufgrund unkorrigierter Kurzsichtigkeit auf circa 244 Milliarden US Dollar.

In einem Gespräch berichtete uns der Augenarzt Dr. Ik-Hee Ryu, dass in seinem Heimatland Südkorea 70–80% der Bevölkerung an Kurzsichtigkeit leiden.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

mit dem steigenden Bedarf an Gesundheitsversorgung wächst der Druck auf die Gesundheitssysteme, auf Ärzte und das medizinische Personal. Die Kosten steigen rapide, die Arbeitslast des Personals wird immer größer und



gleichzeitig erwarten die Patienten immer bessere klinische Ergebnisse. Die Carl Zeiss Meditec erkennt in diesen Herausforderungen vor allem Chancen, die sie mit der bereits erwähnten langfristigen Strategie ergreift.

Lassen Sie mich dies anhand einiger Beispiele aus dem Berichtsjahr erläutern.

Es gab noch kein Jahr – liebe Aktionärinnen und Aktionäre – in dem das Unternehmen so viele neue Produkte und Lösungen auf den Markt gebracht hat, wie im Geschäftsjahr 2018/19. Mit marktgestaltenden Innovationen wollen wir unserem Anspruch gerecht werden, den medizinischen Fortschritt in den Bereichen Ophthalmologie und Mikrochirurgie voranzutreiben und zu gestalten.

Als Wegbereiter der Mikrochirurgie mit der Erfindung des Operationsmikroskops vor mehr als 60 Jahren bieten wir heute ein umfangreiches und innovatives Produktportfolio für diese Disziplin an. In den vergangenen drei Jahren haben wir neue Visualisierungssysteme für die Neurochirurgie, die Wirbelsäulenchirurgie sowie die Zahnheilkunde auf den Markt gebracht. Im Berichtsjahr konnte das Produktportfolio nun mit zwei weiteren Produkten, dem TIVATO™ 700 und dem EXTARO® 300, für Anwendungen in der Hals-Nasen-Ohren-Chirurgie komplettiert werden.

Das hochmoderne, robotische Visualisierungssystem KINEVO® 900 war abermals ein Umsatztreiber des Geschäftsbereichs Mikrochirurgie. Das Produkt entwickelt sich inzwischen zum Standard in der neurochirurgischen Gefäß- und Tumorchirurgie.

In der Tumor-Chirurgie am Gehirn besteht das Problem darin, Tumorgewebe möglichst vollständig zu entfernen, ohne gesundes Gewebe zu verletzen. Dabei können Tumor und gesundes Gewebe vom äußeren Anschein her kaum voneinander unterschieden werden. Ein Neurochirurg beschrieb das Problem einmal so: Es ist ungefähr so schwierig, wie ein Stück Margarine aus einem Butterfass zu entfernen.



Die Behandlung von Hirntumoren zu verbessern, ist das Ziel des neu in den Markt eingeführten ZEISS Tumor Workflows. Hierbei bringen wir Einzelsysteme zu einer Lösung zusammen und eröffnen Neurochirurgen so neue Behandlungsmöglichkeiten und einen unterbrechungsfreien Arbeitsablauf. Der ZEISS Tumor Workflow verbindet die farbliche Markierung des Tumors durch Fluoreszenzverfahren mit der histologischen Differenzierung des Gewebes im Patienten – der Fachmann nennt das „in-vivo“ – und mit der intraoperativen Strahlentherapie. Völlig neu ist aber nicht nur der Arbeitsablauf, sondern auch die erwähnte optische Biopsie mit dem ZEISS CONVIVO. Das Gerät hilft Chirurgen dabei, präziser zu sein. Sie können direkt während eines Eingriffs prüfen, ob sie den Tumorrand erreicht haben.

Auch im strategischen Geschäftsbereich Ophthalmologie haben wir im Berichtsjahr wesentliche marktgestaltende Innovationen eingeführt.

Das Produktportfolio im Bereich der Diagnostik wurde mit dem optischen Kohärenztomographen CIRRUS® 6000 erweitert. Die Ärzte zeigen sich begeistert vom technischen Fortschritt: Das Gerät nimmt in kürzester Zeit ein hochauflösendes Bild eines weiten Bereichs der Netzhaut des Patienten auf. Dies verbessert die klinische Effizienz, aber auch die diagnostischen Möglichkeiten ganz wesentlich. CIRRUS 6000 wird beispielsweise für die Diagnose und Überwachung von schweren Augenkrankheiten wie etwa der altersbedingten Makuladegeneration (AMD) eingesetzt. In den Industrieländern ist diese Krankheit die Hauptursache der Erblindung bei über Fünfzigjährigen.

Eine weitere Neuigkeit in der Diagnostik ist die Spaltlampe SL 800. Nahezu jeder Patient wird in der augenärztlichen Praxis zunächst mit einer Spaltlampe untersucht. Im Gegensatz zu vielen anderen Geräten bedient der Arzt die Spaltlampe selbst. Als wesentlicher Fortschritt wird bei der neuen Premium-Spaltlampe SL 800 von Ärzten die herausragende Optik gelobt. Sie sagen,



dass keine andere Spaltlampe die verschiedenen Strukturen der Linse des Auges so klar darstellen kann.

Es gehört zur Strategie der Carl Zeiss Meditec, neue Technologien nicht nur selbst zu entwickeln, sondern diese auch gezielt dazu zu kaufen und so die Kompetenzen zu erweitern. So akquirierten wir im Oktober 2018 die IanTECH Inc. – ein Unternehmen, das auf technische Lösungen für die mikroinvasive Kataraktchirurgie spezialisiert ist. Katarakt ist eine sehr häufige altersbedingte Augenkrankheit, die jedoch durch eine Operation geheilt werden kann. In Europa ist fast die Hälfte der über 75-Jährigen von der Eintrübung der natürlichen Linse betroffen. IanTECH ergänzt unser umfassendes Produktportfolio für die Kataraktchirurgie. Mit der Markteinführung des Mikro-Interventionsgeräts miLOOP® konnte ZEISS nun ein erstes Produkt aus dieser Akquisition vorstellen. Weitere Produkte sind geplant.

Der Wachstumsmotor der Carl Zeiss Meditec ist die kontinuierliche Innovation auf allen Gebieten unserer Geschäftstätigkeit. Dies erfordert hohe Investitionen in Forschung und Entwicklung. Im Berichtsjahr haben wir hierfür rund 12 Prozent unseres Umsatzes ausgegeben. Das Niveau liegt deutlich über dem der meisten Wettbewerber in unseren Märkten.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

wenn man die Innovationen der letzten Jahre betrachtet, so fällt auf, dass digitale Technologien eine immer größere Rolle spielen. Wir betrachten die Digitalisierung als Chance, die großen Herausforderungen des Gesundheitswesens zu adressieren. Unser Ziel ist es, mit Hilfe digitaler Technologien die Behandlungseffizienz zu steigern und damit die Kosten zu senken und gleichzeitig die Qualität der Behandlung weiter zu verbessern.



Ein gutes Beispiel hierfür ist das erste voll digitale Operationsmikroskop ARTEVO® 800 für die chirurgische Ophthalmologie.

Entwickelt wurde dieses Visualisierungssystem gemeinsam mit Ärzten für Ärzte.

Erwähnen möchte ich insbesondere Herrn Prof. Dr. Peter Stalmans aus Belgien, mit dem wir eng zusammenarbeiten und der einen großen Beitrag zu diesem Produkt geleistet hat. Ich traf Herrn Stalmans, der ein anerkannter Retina-Spezialist ist, zum Expertengespräch in der Universitätsklinik Leuven. In unserem Gespräch zeigte er Potentiale der Digitalisierung auf. Zu den mit ZEISS Geräten erzeugten Bilddaten sagte er: „Die Herausforderung für die Zukunft liegt darin, dass wir nicht genügend Ressourcen haben, um all diese Bilder selbst zu analysieren. Wir brauchen hier künstliche Intelligenz, die die Daten auswertet und uns warnt, wenn mit dem Patienten etwas nicht in Ordnung ist.“

ZEISS besetzt einen Kontrollpunkt bei der Behandlung der Patienten: die Generierung von Bild- und anderen Diagnosedaten. Wir sind überzeugt, dass wir durch intelligente Verarbeitung dieser Daten einen wesentlichen Beitrag zur Weiterentwicklung der Ophthalmologie leisten können.

Im Bereich des Datenmanagements sind wir seit vielen Jahren mit unserem Produkt FORUM® unterwegs. Wir entwickeln das System ständig weiter. So ist die FORUM-Komponente EQ Workplace®, die neueste Ergänzung der ZEISS Cataract Suite, eine digitale Lösung zum Management der Arbeitsabläufe in der Kataraktchirurgie.



Meine sehr verehrten Damen und Herren,

die zuverlässige Funktion unserer Produkte, die Unterstützung unserer Kunden bei der effizienten Benutzung, die Beratung zur Erzielung optimaler Behandlungsergebnisse sind wichtige Aspekte des Kundenservice und daher ein großer Fokus unserer Aktivitäten.

Es erfüllt uns mit Stolz, dass unser Service-Team in China auf einer chinesischen Medizintechnik-Konferenz zum dritten Mal für den Service der Operationsmikroskope in Bezug auf Servicequalität und Kundenzufriedenheit ausgezeichnet wurde. Das zeigt uns, dass wir auf dem richtigen Weg sind und wir die weltweit angestoßenen vielfältigen Service-Aktivitäten weiterhin konsequent umsetzen sollen.

Zu gutem Service und Kundennähe zählen wir auch die Ausbildung von Ärzten bei der Anwendung unserer Produkte. In der Augenheilkunde unterstützen wir zum Beispiel das Erlernen und Üben von Operationstechniken, etwa in Katarakt-Wetlabs, die wir regelmäßig anbieten.

Ein weiteres Beispiel ist die Aus- und Weiterbildung von Ärzten im Dentalbereich. Die University of Pennsylvania School of Dental Medicine in den USA arbeitet seit zehn Jahren eng mit Carl Zeiss Meditec zusammen. Das weltbekannte endodontische Programm der Schule war eines der ersten, das Dentalmikroskope in seine Lehr- und Trainingsprogramme einbezog. Im vergangenen Geschäftsjahr hat die Institution ihre Geräte auf das neue Dentalmikroskop EXTARO® 300 und einen digitalen Workflow umgestellt. Eine Zusammenarbeit wie diese zahlt sich in vielerlei Hinsicht aus, denn nicht selten entscheiden sich junge Ärzte für jene Produkte, die sie in ihrer Ausbildung genutzt haben.



Meine sehr verehrten Damen und Herren,

unser Erfolg zeigt sich auch in den Zahlen. Wir sind im Berichtsjahr 2018/19 deutlich schneller als unsere Märkte gewachsen. So haben wir unsere gesteckten Finanzziele erreicht und verzeichnen erfreuliche Zuwächse sowohl beim Umsatz als auch beim Gewinn. Jede der drei Berichtsregionen trug zu diesem Wachstum bei. Positive Effekte sahen wir in der Region Americas, wo wir mit einem Wachstum von + 8,9 Prozent aufwarten konnten. Und erneut kam der größte Wachstumsbeitrag aus China.

Mit einem organischen Wachstum von 11,7 Prozent erreichten wir einen Gesamtumsatz von knapp 1,5 Milliarden Euro. Damit haben wir unsere Ziel-Bandbreite von 1,35 und 1,42 Milliarden Euro deutlich übertroffen.

Der strategische Geschäftsbereich Ophthalmic Devices steigerte den Umsatz um 14,5 Prozent – währungsbereinigt entspricht dies einem Zuwachs von 12,4 Prozent – auf 1,068 Milliarden Euro. Zu der Umsatzentwicklung trugen erneut die Lasersysteme zur Sehschärfekorrektur wie auch die Geräte und Verbrauchsmaterialien für die Kataraktchirurgie maßgeblich bei.

Der Umsatz des strategischen Geschäftsbereichs Microsurgery erhöhte sich um 12,4 Prozent oder währungsbereinigt um 9,7 Prozent auf knapp 391 Millionen Euro. Die Umsätze mit Visualisierungssystemen für Neurochirurgen zur Behandlung von Tumoren und Gefäßerkrankungen entwickelten sich weiterhin erfreulich.

Der Umsatz in der Region EMEA wuchs im Geschäftsjahr 2018/19 um 10,3 Prozent auf 417 Millionen Euro – Währungseffekte wirkten sich in dieser Region nur marginal aus. Die Kernmärkte Deutschland, Frankreich wie auch Großbritannien erzielten dabei gute Umsatzsteigerungen.

In der Region Americas stieg der Umsatz ebenfalls an und erreichte mit knapp 443 Millionen Euro einen neuen Höchstwert.



Die Region APAC erzielte einen Zuwachs von 20,8 Prozent auf 600 Millionen Euro. Währungsbereinigt waren es 19 Prozent. Die größten Beiträge kamen dabei erneut aus China und Südkorea. Japan entwickelte sich ebenfalls positiv.

Das operative Ergebnis (EBIT) stieg im Geschäftsjahr 2018/19 auf knapp 265 Millionen Euro. Der deutliche Zuwachs war primär einer positiven Entwicklung des Produktmix bei gleichzeitig leicht rückläufigen operativen Kostenquoten zuzuschreiben. Die EBIT-Marge erhöhte sich von 15,4 Prozent auf 18,1 Prozent. Der Gewinn pro Aktie erhöhte sich auf 1,79 €.

Meine sehr verehrten Aktionärinnen und Aktionäre,

Ich möchte jetzt zu einem wichtigen Teil unserer diesjährigen Hauptversammlung kommen – der Dividende. Wie auch in den vergangenen Jahren möchten wir Sie, liebe Anteilseignerinnen und Anteilseigner, in angemessener Höhe am Erfolg des Unternehmens beteiligen. Wie Sie wissen, verfolgen wir 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 Ausschüttungsquote des Berichtsjahres 2018/19 liegt bei 36,4 Prozent.

Konkret schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,65 Euro 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 und nachhaltig den Wert des Unternehmens steigern können. Daran wollen wir auch in Zukunft festhalten.



In der letztjährigen Hauptversammlung wurde beschlossen, die Zahl der Aufsichtsratsmitglieder von 6 auf 9 Mitglieder zu erhöhen. Herr Dr. Karl Lamprecht und Frau Isabel De Paoli stehen heute als Vertreter und Vertreterin der Anteilseigner-Seite im Aufsichtsrat zur Wahl. Auf der Arbeitnehmer-Seite folgte Herr Rene Denner im Oktober 2019 auf Herrn Jörg Heinrich. Zusätzlich wurde Herr Jeffrey Marx im März 2020 als weiterer Arbeitnehmervertreter hinzugewählt. Die Erhöhung der Anzahl der Aufsichtsratsmitglieder soll dem starken Wachstum des Unternehmens in den letzten Jahren und der gestiegenen Komplexität sowie den daraus resultierenden gestiegenen Anforderungen an die Aufsichtsratsstätigkeit Rechnung tragen.

Meine sehr geehrten Damen und Herren,

ich hatte es eingangs bereits betont: Unser Erfolg beruht auf dem Engagement unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter weltweit. Bevor das Reisen durch die COVID-19-Pandemie erheblich erschwert wurde, besuchte ich vor Ort ZEISS Standorte in verschiedenen Teilen der Welt. Besonders in Erinnerung geblieben sind mir die vielen Kolleginnen und Kollegen, die sich mit großer Begeisterung, mit herausragender Kompetenz und Kreativität für unser Unternehmen einsetzen. Die Vielfalt unserer Belegschaft ist wirklich inspirierend und ihre Förderung ist uns ein wichtiges Anliegen.

Als Marktgestalter bietet ZEISS vielfältige und attraktive Karrierepfade und fördert die Entwicklung seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter durch unterschiedlichste Lernangebote. Im Berichtsjahr hat die ZEISS Gruppe eine neue digitale Lernplattform etabliert, von der nun auch die Carl Zeiss Meditec profitieren kann. Nicht nur im Hinblick auf die digitalen Technologien ist das Erlernen neuer Fähigkeiten für die Weiterentwicklung unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter entscheidend. Sie ist für unser Unternehmen eine Investition in die Zukunft.



Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

die Phase nach der Finanzkrise im Jahr 2008/09 war von rasantem und lang anhaltendem Wachstum gekennzeichnet. Auch wenn wir uns den beispiellosen globalen wirtschaftlichen Einbruch durch die COVID-19-Pandemie sicher nicht vorstellen konnten, so bereiteten wir uns schon im Berichtsjahr auf eine wirtschaftliche Abkühlung vor. Konkret arbeiteten wir an der Widerstandsfähigkeit der Organisation, was uns dann in den letzten Monaten zugute kam.

Denn die Zeiten sind auch für Carl Zeiss Meditec durch die COVID-19-Pandemie rauer und schwierig geworden. Die negativen Auswirkungen der Pandemie spüren wir als Unternehmen mittlerweile weltweit.

Wir mussten nach neun Monaten des Geschäftsjahres 2019/20 einen Umsatzrückgang von rund 6% verzeichnen. Für das gesamte Geschäftsjahr erwarten wir, dass der Umsatz bei rund 1,3 Milliarden Euro liegen wird – ein Rückgang von ca. 11%. Denn das vierte Quartal in diesem Jahr wird hinter dem umsatzstarken vierten Quartal des Vorjahres liegen. Der Rückgang im dritten und vierten Quartal kann nicht durch das Wachstum in den beiden ersten Quartalen des Geschäftsjahres kompensiert werden.

Die COVID-19-Pandemie wirkt sich spürbar auf unsere Kunden in beiden Geschäftsbereichen aus. Das Geschäft mit Verbrauchsmaterialien und Implantaten geht zurück, weil chirurgische Wahleingriffe verschoben werden. Dazu gehört beispielsweise die Mehrzahl der Augenoperationen. In den meisten Fällen werden diese Prozeduren allerdings zu einem späteren Zeitpunkt nachgeholt, was für einen Nachholeffekt spricht.

Unser Geschäft mit medizinischen Geräten leidet dagegen unter dem angespannten Investitionsklima in der COVID-19-Krise – es ist schwer vorherzusagen, wann sich dieses Geschäft erholt und ob verschobene Investitionen nachgeholt werden.



Meine sehr geehrten Damen und Herren, gerade vor dem Hintergrund des Tempos und der Dramatik der landesspezifischen Maßnahmen zur Eindämmung der COVID-19-Pandemie war und ist es wichtig, besonnen zu agieren. Unser Augenmerk liegt auf dem Schutz unserer Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, auf der Fortsetzung der Belieferung und Unterstützung unserer Kunden und natürlich auf der finanziellen Stabilisierung unseres Unternehmens. Soweit möglich führen wir unsere zentralen strategischen Entwicklungsprojekte fort. Denn auch im aktuell sehr schwierigen Umfeld wollen wir unsere strategische Position weiter ausbauen. Hierzu brauchen wir unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter – betriebsbedingte Kündigungen hat es nicht gegeben und erwarten wir auch in Zukunft nicht.

Die finanzielle Stabilisierung erfordert eine hohe Kostendisziplin. Ich freue mich daher ganz besonders, dass es uns nach neun Monaten 2019/20 gelungen ist, trotz des bereits erwähnten Umsatzrückgangs einen noch immer soliden prozentual zweistelligen operativen Gewinn zu erzielen. Selbst im dritten Quartal 2019/20, als unser Umsatz stark in Mitleidenschaft gezogen wurde, weil sich die Effekte der weltweiten COVID-19-Eindämmungsmaßnahmen in all unseren Berichtsregionen überlappten, haben wir weiterhin schwarze Zahlen geschrieben.

Eine entscheidende Frage ist, wie lange die Auswirkungen und Nachwirkungen der Pandemie noch anhalten werden und wann für die Wirtschaft wieder eine Normalisierung eintritt. Insbesondere in einigen asiatischen Märkten, die schnell und wirksam auf die Bedrohung reagiert haben, wie etwa China und Südkorea, sehen wir bereits wieder eine dynamische Erholung. In Europa gibt es ebenfalls Anzeichen, dass wir den Tiefpunkt überwunden haben, wenn auch die Erholung langsamer abzulaufen scheint. In Nord- und Südamerika jedoch steht das Gesundheitswesen – und damit ein Großteil unserer Kunden – weiterhin vor enormen



Herausforderungen, da eine effektive Eindämmung der Pandemie bisher in der Breite nicht gelungen ist.

Vor dem Hintergrund der Unwägbarkeiten der Märkte ist eine genaue Prognose für das kommende Geschäftsjahr noch nicht möglich.

Die COVID-19-Pandemie ist eine beispiellose Krise. Es erscheint mir wichtig, dass wir als Unternehmen zusammenstehen und die Herausforderungen, die die Krise mit sich bringt, annehmen, ohne unseren Prinzipien untreu zu werden. Dies bedeutet insbesondere, unsere Verantwortung für unsere Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, unsere Kunden und deren Patienten und für alle anderen Stakeholder unseres Unternehmens wahrzunehmen. Ich bin zuversichtlich, dass wir dann mittelfristig gestärkt aus der Krise hervorgehen werden.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,

der Erfolg der Carl Zeiss Meditec im Berichtsjahr 2018/19 war keine Selbstverständlichkeit, sondern beruhte auf dem langjährigen Vertrauen unserer Kunden, Partner und Investoren. Dafür möchte ich mich im Namen des Vorstands ganz herzlich bei Ihnen allen bedanken. Dass uns dieses Vertrauen auch in Zukunft entgegengebracht wird, daran arbeiten wir gemeinsam mit unseren engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern auch in diesen schwierigen Zeiten.

Bleiben Sie gesund!

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!