

Carl Zeiss Meditec AG

Ordentliche Hauptversammlung

am 30. März 2022 [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 und Freunde des Unternehmens,**

mein Name ist Markus Weber. Ich bin seit dem ersten Januar diesen Jahres Vorstandsvorsitzender der Carl Zeiss Meditec AG. Ich freue mich, Sie heute zur ordentlichen Hauptversammlung des Unternehmens begrüßen zu dürfen. Pandemiebedingt kann unsere Hauptversammlung auch 2022 nur virtuell stattfinden. Doch gerade in diesem Jahr wären wir Ihnen allen sehr gern persönlich bei einer Präsenzveranstaltung begegnet, um mit Ihnen gemeinsam das 20jährige Bestehen der Carl Zeiss Meditec AG zu feiern. 2002 entstand das Unternehmen aus der Übernahme der Asclepion Meditec AG, einem Hersteller innovativer Refraktionslaser, durch den Geschäftsbereich Ophthalmologie der Carl Zeiss AG. Und kurz darauf, am 22. Juli 2002, wurde unsere Aktie erstmals an der Frankfurter Börse gehandelt.

Zu gerne würde ich in meine Rede einsteigen und über die Erfolge des Unternehmens der letzten 20 Jahre sprechen. Mit Blick auf die momentane Situation in Europa fällt das jedoch schwer. Wer hätte noch vor wenigen Monaten gedacht, dass wir von einer Zeitenwende sprechen müssen. Wer hätte gedacht, dass die Sicherheit von Europäischen Ländern ganz plötzlich auf dem Spiel steht? Als internationales und multikulturelles Team sind wir tief besorgt und traurig über die eskalierende militärische Aggression gegen die Ukraine. Unsere Haltung zu diesem Krieg ist eindeutig: Als Unternehmen verurteilen wir die Militäraktion der russischen Regierung als Verstoß gegen das Völkerrecht und als undemokratischen Akt.

Es ist eine bedrückende Zeit für Europa, doch wir bauen darauf, dass diplomatische Bemühungen eine positive Wende ermöglichen und den Konflikt beenden werden.

Sehr geehrte Damen und Herren, die Geschichte der Carl Zeiss Meditec AG ist eine echte Erfolgsgeschichte, die ich persönlich von Anfang an beobachten konnte, denn vor

genau 20 Jahren bin ich als junger Physiker bei ZEISS eingestiegen. Begonnen habe ich damals als wissenschaftlicher Mitarbeiter bei der ZEISS Semiconductor Manufacturing Technology – kurz SMT. Es war vor allem die high-end Produktentwicklung, die mich damals für ZEISS begeisterte.

Es folgten leitende Positionen in verschiedensten Entwicklungsprojekten. 2009 kam ich das erste Mal zur ZEISS Medizintechnik und leitete in der Mikrochirurgie die Vorentwicklung, auch Advanced Development genannt. Mich faszinierte schon damals, dass wir mit unseren Produkten zur Verbesserung der Lebensqualität von Patientinnen und Patienten beitragen. Das war und ist nach wie vor eine große Motivation für mich.

2015 übernahm ich in einer Doppelspitze gemeinsam mit dem heutigen Finanzvorstand der Carl Zeiss Meditec AG, Justus Felix Wehmer, die Leitung der ZEISS Mikroskopie. Es ging darum, den Bereich zu restrukturieren. Das gelang uns gemeinsam mit dem Team. Die ZEISS Mikroskopie schreibt heute wieder schwarze Zahlen. Zugleich konnte ich mir in dieser Zeit ein ausgeprägtes Kundenverständnis und Kundennetzwerk im Bereich Life Sciences aufbauen.

2019 wurde ich zum Vorstandsmitglied der Carl Zeiss AG berufen und war unter anderem verantwortlich für die ZEISS SMT, für die zentralen Produktionseinheiten und die Vertriebsregion Korea.

Nun freue ich mich, seit 1. Januar 2022 wieder Teil des Medizintechnik Teams zu sein. Gestützt durch Megatrends wie Digitalisierung, Gesundheit und demographische Entwicklungen wird die Bedeutung von innovativer Medizintechnik weiter zunehmen. Die Carl Zeiss Meditec hat sich hier sehr gut ausgerichtet. Dieses sehr gute Fundament werden wir als Sprungbrett nutzen und Wachstumschancen weiter ausschöpfen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, ich stehe für Innovation und Kundenorientierung. Mich zeichnet ein moderner Führungsstil aus. Klare Rollen und Verantwortlichkeiten sind für mich genauso wichtig wie eine offene Fehler- und Feedbackkultur. Es ist mir ein Anliegen, das Potenzial und die Diversität der Teams zu fördern. Und ich kann ihnen sagen, dass das ZEISS Medizintechnik Team ein großartiges Team ist.

An dieser Stelle geht mein besonderer Dank an Dr. Ludwin Monz, der meine Startzeit bei der Carl Zeiss Meditec seit Oktober 2021 intensiv begleitete. Ludwin hat seine ganze Erfahrung und sein Wissen mit mir geteilt, was mir meinen Beginn in der Medizintechnik von ZEISS ungemein erleichterte. Der Erfolg des Geschäftsjahres 2020/21, von dem wir heute berichten dürfen, ist auch ganz wesentlich sein Erfolg.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, werfen wir einen Blick auf die 20-jährige Erfolgsgeschichte der Carl Zeiss Meditec AG. Am 22. Juli 2002 wurde die Aktie des Unternehmens erstmals an der Deutschen Börse gelistet. In den 20 Jahren ihrer Börsennotierung hat sich die Carl Zeiss Meditec AG von einer Marktkapitalisierung von anfänglich unter 300 Millionen Euro auf rund 13 Milliarden Euro entwickelt.

Im letzten Monat des Geschäftsjahres 2020/21 erreichte die Aktie mit rund 200 Euro sogar ein neues Allzeithoch, auch wenn sie in der Folge unter anderem aufgrund schwacher Börsen für Technologie- und Wachstumswerte wieder etwas zurückgefallen ist. In Summe hat die Aktie dennoch über die letzten zwölf Monate einen leichten Kursanstieg behaupten können, während die Indizes DAX, MDAX und TecDax allesamt auf 12-Monats-Sicht geringfügig unter dem Vorjahreswert liegen.

Das Geschäftsjahr 2020/21 war für das Unternehmen abermals ein Rekordjahr. Am erzielten Erfolg der Carl Zeiss Meditec AG sollen auch Sie, **liebe Aktionärinnen und Aktionäre**, teilhaben. Wir stellen später die Zahlung einer Rekord-Dividende von 90 Cent pro Aktie zur Abstimmung, eine deutliche Anhebung gegenüber den Vorjahren.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, seit nunmehr zwei Jahren beeinflusst die Pandemie unser Leben beruflich wie privat. Heute finden wir uns in einer Arbeitswelt wieder, in der sich – nicht zuletzt durch digitale Möglichkeiten – Zusammenarbeit völlig neugestaltet. Für uns als Unternehmen ist dabei nach wie vor entscheidend, dass wir für unsere Kundinnen und Kunden der Partner der Wahl sein möchten und sie mit innovativen und kundenorientierten Lösungen unterstützen.

Trotz der anhaltenden Einschränkungen ist es unseren weltweiten Teams gelungen, auch im vergangenen Geschäftsjahr neue Innovationen auf den Markt zu bringen. Das Produktprogramm im Bereich der Kataraktchirurgie konnte mit dem ZEISS QUATERA 700 für die operative Linsenextraktion und einer neuen Intraokularlinse vervollständigt werden. Sie werden unseren Marktanteil in diesem Segment stärken und bieten Potential für Wachstum – etwa im nordamerikanischen Markt. Für die refraktive Laser-Chirurgie, bei der die Fehlsichtigkeit des Auges korrigiert wird, konnte zudem eine neue Generation des Femtosekundenlasers – der ZEISS VISUMAX 800 – vorgestellt werden.

Dass unsere Kolleginnen und Kollegen trotz Pandemie diese und weitere Innovationen in zahlreiche Märkte einführen konnten, ist ein Beweis für einen großartigen Teamgeist, den ich persönlich bereits am ersten Tag spüren konnte. Es ist bemerkenswert, mit welcher Begeisterung und Enthusiasmus alle auf die gesetzten Ziele hinarbeiten.

Mich begeistert die Vielfalt unseres weltweiten Teams und vor allem wie offen und intensiv es mit Kundinnen und Kunden zusammenarbeitet. Das hat mich in den ersten Wochen und Monaten schwer beeindruckt. Wichtig für uns im Management ist es, dass sich unsere Teammitglieder innerhalb unseres Unternehmens weiterentwickeln können. Dafür bieten wir die unterschiedlichsten Trainings- und Weiterbildungsmöglichkeiten an. Zudem fördern wir Netzwerke und Wissenstransfer durch spezifische Mentoring-Initiativen. Es ist uns wichtig, unsere weltweiten Teams auch weiterhin zu stärken und zu bestärken, denn es ist der hohe persönliche Einsatz von ihnen, der den Erfolg der Carl Zeiss Meditec ermöglicht. Für dieses Engagement möchte ich an dieser Stelle auch im Namen des Vorstands einen ganz herzlichen Dank aussprechen.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, der Medizintechnikmarkt ist eine Wachstumsbranche. Ein Markt, den die Carl Zeiss Meditec in der Vergangenheit mit Innovationen für die Ophthalmologie wie für die Mikrochirurgie geprägt hat. Das Unternehmen hat sich in den letzten Jahren von einem Anbieter technologisch hervorragender Spezialprodukte zu einem innovativen und kundenorientierten Lösungsanbieter gewandelt. Garant für den Erfolg ist dabei die kontinuierliche und langfristige Geschäftsstrategie, die Zukunftstrends adressiert und auf nachhaltiges Wachstum ausgerichtet ist.

Kern der Strategie ist es, das Gesundheitswesen mit Hilfe neuer Technologien so zu gestalten, dass der Fortschritt in der Medizin gefördert und die digitale Transformation unterstützt wird. Im vergangenen Geschäftsjahr hat das Unternehmen das ZEISS Medical Ecosystem vorgestellt – ein Konzept, das Kundinnen und Kunden die Möglichkeit bietet, Produkte und Lösungen von ZEISS zu vernetzen und digitale Technologien mit einer Vielzahl neuer Anwendungen zu nutzen. Die Basis dieses Ökosystems ist eine auf Cloud-Technologie gestützte Plattform, über die Gesundheitsdaten sicher und effektiv verwaltet und Arbeitsabläufe weiter automatisiert werden.

Aufbauend auf dem Konzept des ZEISS Medical Ecosystems verbinden schon heute neueste Software-Lösungen von ZEISS die verschiedenen Schritte der Kataraktbehandlung – mit geschätzt 25 bis 30 Millionen OPs im Jahr 2022 ist die Operation des grauen Stars weltweit einer der häufigsten chirurgischen Eingriffe.¹ Der im vergangenen Geschäftsjahr vorgestellte ZEISS Katarakt Workflow unterstützt die Arbeitsabläufe in Praxen und Kliniken vom Behandlungszimmer bis in den Operationssaal. Teil des ZEISS Katarakt Workflows ist das neue QUATERA® 700. Es ist, ich habe es eben schon erwähnt, die neueste Phako-Technologie von ZEISS für die Linsenextraktion, mit der ZEISS die Qualität und Sicherheit des Verfahrens durch ein neuartiges System zur automatischen Steuerung des Flüssigkeitsdrucks im Auge weiter verbessert. Zudem ist das System vollständig digital und vernetzt: Das ZEISS QUATERA 700 darf als eine Art OP-Cockpit verstanden werden, das alle Elemente des ZEISS Katarakt Workflows zusammenbringt. Ein integrierter digitaler chirurgischer Arbeitsablauf ermöglicht Kliniken wie Praxen effektivere und effizientere Behandlungen.

Mit Lösungen rund um spezifische Workflows wie Katarakt, Hornhaut, Glaukom oder Refraktion adressiert die Carl Zeiss Meditec die individuellen Herausforderungen der Augenheilkunde aus Sicht der Kundinnen und Kunden und konzentriert sich auf deren klinische Abläufe. Ziel ist es, nicht nur bessere Diagnosen und Therapien zu ermöglichen, sondern auch die patientenorientierte Gesundheitsversorgung zu unterstützen. Dazu gehört auch, neue Kundengruppen zu adressieren. Im vergangenen Geschäftsjahr hat das Unternehmen ZEISS VELARA vorgestellt – eine telemedizinische Lösung, die eine gewisse augenmedizinische Versorgung in die Hausarztpraxen bringt.

Weltweit leben 537 Millionen Erwachsene mit Diabetes.² Das Risiko des Verlusts der Sehkraft aufgrund einer diabetischen Augenerkrankung kann bei frühzeitiger Erkennung

¹ Market Scope: 2021 Single-Use Ophthalmic Surgical Products Market Report, Global Analysis for 2020 to 2026.

² <https://diabetesatlas.org/>

um 95 Prozent reduziert werden.³ Wichtig sind daher Vorsorgeuntersuchungen und regelmäßige Screenings. Mit dem ZEISS VELARA Teleretinal Screening System können alljährliche Netzhautuntersuchungen während der üblichen routinemäßigen Hausarztbesuche mit ausgeführt werden. Über eine Cloud-basierte Plattform und ein zentrales Verwaltungssystem können die Bilder von einer ophthalmologischen Praxis oder Klinik überprüft werden. Einmal mehr zeigt sich hier das Potential der Digitalisierung. Sie ermöglichen für den Gesundheitsmarkt Lösungen, die Versorgungslücken schließen können.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, wenn wir von digitalen chirurgischen Arbeitsabläufen und cloud-basierten Lösungen sprechen, dann haben wir auch das Potential der Nutzung intelligenter Algorithmen im Blick. Die Schlagworte sind hier Machine Learning oder künstliche Intelligenz – Bereiche, in denen auch ZEISS intensiv forscht und entwickelt. Mit Erfolg: Für Workflow-Lösungen im Bereich der Mikrochirurgie erhielt die Carl Zeiss Meditec von der US-amerikanischen Arzneimittelbehörde FDA kürzlich die Zulassung für ein Cloud-Produkt mit Künstlicher Intelligenz. Der Algorithmus wird für die ZEISS CONVIVO In Vivo Pathology Suite verwendet.

ZEISS CONVIVO ist Teil des ZEISS Tumor Workflows und unterstützt Ärztinnen und Ärzte in Kombination mit dem robotischen Visualisierungssystem ZEISS KINEVO 900 und dem intraoperativen Bestrahlungsgerät ZEISS INTRABEAM 600 bei der multidisziplinären Behandlung von Gehirntumoren. Über den cloudbasierten Arbeitsplatz des ZEISS CONVIVO kann die Pathologie live und in Echtzeit Bildmaterial sichten, das während der OP mit zellulärer Auflösung aufgenommen wird. Momentan ist es so, dass Gewebeprobe aus dem OP in die Pathologie geschickt und dort analysiert werden. Das kostet Zeit. Das ZEISS CONVIVO ermöglicht eine digitale Biopsie und damit eine direktere sowie effizientere Interaktion zwischen Neurochirurgie und Neuropathologie.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, das Fundament der Carl Zeiss Meditec ist eine kundenorientierte Organisation und wir möchten auch zukünftig unsere Kundinnen und Kunden in die Lage versetzen, mit hochwirksamen und hocheffizienten Lösungen bessere Ergebnisse für Patientinnen und Patienten zu erzielen.

Dazu gehört die Investition in eigene Forschung und Entwicklung, für die wir im vergangenen Geschäftsjahr rund 14% des Umsatzes investiert haben. Ebenso investieren wir in anorganisches Wachstum. Zukäufe von Technologien können unser Portfolio ergänzen und unsere Marktposition für die Ophthalmologie und Mikrochirurgie stärken. Die uns zur Verfügung stehenden Mittel werden wir auch in Zukunft mit Bedacht und strategisch sinnvoll einsetzen.

Der demografische Wandel und die Digitalisierung sind langfristige Treiber des Medizintechnikmarktes. Hinzu kommen Chancen, die sich in unseren Kernmärkten ergeben, aber auch kurzfristige Trends mit Dringlichkeiten, auf die wir strategisch

³ National Institute of Diabetes and Digestive and Kidney Diseases.

reagieren müssen. Wir haben uns das Ziel gesetzt, unsere Produkte und Lösungen schneller in wichtigen Märkten verfügbar zu machen. Um das erreichen zu können, werden wir intensiv daran arbeiten, unsere operative Exzellenz kontinuierlich zu verbessern. Dazu gehört die stetige Optimierung von Produktionsverfahren genauso, wie die strategische Aufstellung unserer Teams in den Ländern, um beispielsweise die spezifischen regulatorischen Anforderungen für die Zulassungen von Medizinprodukten adäquat handhaben zu können.

Es gibt aber auch aktuelle Herausforderungen: Bedingt durch die Corona-Pandemie verzeichnen wir, wie viele andere Unternehmen weltweit, Engpässe in unseren Lieferketten. Wir reagierten kurzfristig mit Bildung einer Taskforce darauf, die an den Vorstand berichtet. Uns geht es in diesem Zuge aber auch darum, unsere Lieferketten langfristig und nachhaltig zu verbessern. Entsprechende Aktivitäten werden von einer Taskforce koordiniert, die an den Vorstand berichtet.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, das abgelaufene Geschäftsjahr war ein Rekordjahr für das Unternehmen. Wir erzielten über 1,6 Milliarden Euro Umsatz – das ist ein Wachstum von etwa 23 Prozent. Damit konnten wir die wirtschaftlichen Effekte der Corona-Pandemie weitestgehend hinter uns lassen. Der Gewinn vor Zinsen und Steuern stieg auf ca. 374 Millionen Euro, was einer EBIT-Marge von 22,7 Prozent entspricht – auch das ist ein neuer Höchstwert. Beide strategischen Geschäftsbereiche lieferten hierzu einen starken Beitrag.

Der Bereich Ophthalmic Devices konnte den Umsatz auf über 1,25 Milliarden Euro steigern, was einem Wachstum von 27 Prozent gegenüber dem Vorjahr entspricht. Die Microsurgery konnte den Umsatz auf rund 390 Millionen Euro steigern und damit ein Wachstum von 13 Prozent erreichen. Insbesondere die wiederkehrenden Umsätze mit Verbrauchsmaterialien, Implantaten und Serviceleistungen stiegen deutlich an: Ihr Anteil am Gesamtumsatz stieg um zwei Prozentpunkte auf einen Rekordwert von 41 Prozent. Hierzu trug insbesondere der Bereich Ophthalmic Devices bei, der beispielsweise von der hohen Nachfrage nach Intraokularlinsen und Verbrauchsmaterialien für die Laser-Sehschärfekorrektur profitierte.

In allen Berichtsregionen lagen die Wachstumsraten im Geschäftsjahr 2020/21 im prozentual zweistelligen Bereich. Die Region Asien/Pazifik leistete erneut den stärksten Wachstumsbeitrag. Der Umsatz stieg mit einem Plus von 30 Prozent auf 765 Millionen Euro an. Dabei wiesen China und Südkorea die höchsten Wachstumsraten aus. In der Region Europa, Mittlerer Osten und Afrika stieg der Umsatz um 19 Prozent auf 433 Millionen Euro. Die Märkte Deutschlands, Frankreichs und Süd-Europas sowie Großbritanniens entwickelten sich dabei erneut positiv. Der Umsatz in der Region Americas konnte um 17 Prozent auf 449 Millionen Euro zulegen.

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 2020/21 liegt bei 34 Prozent.

Konkret schlagen Vorstand und Aufsichtsrat Ihnen die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 0,90 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 können, um den Wert des Unternehmens nachhaltig zu steigern. Daran wollen wir auch in Zukunft festhalten.

Meine sehr verehrten Damen und Herren, die Carl Zeiss Meditec AG ist überaus erfolgreich in das Geschäftsjahr 2021/22 gestartet. Im ersten Quartal erzielten wir einen Umsatz von über 410 Millionen Euro, dies entspricht einer Steigerung von ca. 11 Prozent im Vergleich zur Vorjahresperiode. Das EBIT stieg leicht auf über 74 Millionen Euro, die EBIT Marge lag bei etwa 18 Prozent. Auch im ersten Quartal 2021/22 trugen zu diesem Wachstum alle strategischen Geschäftsbereiche und Regionen bei.

Die Prognose des Unternehmens für das Geschäftsjahr 2021/22 bleibt unverändert: wir streben einen Umsatz mindestens in Höhe des Marktwachstums an. Eine Unsicherheit stellen dabei die weiterhin angespannten globalen Lieferketten dar. Die EBIT-Marge dürfte sich im Geschäftsjahr 2021/22 zwischen 19-21 Prozent bewegen. Mittelfristig dürfte sich die EBIT-Marge auf ein Niveau nachhaltig oberhalb von 20 Prozent entwickeln.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre, liebe Gäste, der Erfolg des vergangenen Geschäftsjahres, über den ich hier berichten durfte, ist ein Erfolg unserer weltweiten Teams und des Managements unter der Leitung von Dr. Ludwin Monz. Ihm sei an dieser Stelle nochmals herzlich gedankt. Der Dank richtet sich auch an unsere Aufsichtsrätinnen und -räte und an meine Kollegen im Vorstand – Justus Felix Wehmer und Jan Willem de Cler. Danke für ihr und Euer hohes Engagement für das Unternehmen.

Ich freue mich, dass ich meine Expertise in ein so erfolgreiches Unternehmen einbringen darf. Die Carl Zeiss Meditec war in den letzten 20 Jahren ein gutes Investment und wird es auch in Zukunft sein, daran arbeiten wir gemeinsam mit unseren engagierten Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Und gemeinsam mit Ihnen, liebe Investorinnen und Investoren, möchten wir die Erfolgsgeschichte des Unternehmens fortschreiben und die Zukunft der Medizintechnik gestalten.

Vielen Dank für Ihr Vertrauen!