



**Carl Zeiss Meditec AG
Ordentliche Hauptversammlung
am 4. März 2010**

Redetext

Dr. Michael Kaschke, Vorsitzender des Vorstands

-Es gilt das gesprochene Wort-



Sehr geehrte Damen und Herren,

liebe Aktionäre und Freunde des Unternehmens,

Ich begrüße Sie auch im Namen meiner Vorstandskollegen ganz herzlich zur Hauptversammlung der Carl Zeiss Meditec hier in Weimar. Ich freue mich, dass Sie wieder so zahlreich erschienen sind. Denn es zeigt, dass Sie regen Anteil nehmen an der Entwicklung unseres Unternehmens.

Als Vorstandsvorsitzender werde ich Ihnen heute von der Unternehmensentwicklung im Geschäftsjahr 2008/2009 berichten; einem Geschäftsjahr, welches zweifelsohne als eines der spannendsten, turbulentesten, aber auch erfolgreichsten in der Carl Zeiss Meditec-Geschichte bezeichnet werden kann.

Bevor ich beginne, möchte ich zur Einstimmung diesmal ein paar bewegte und – wie ich finde –bewegende Bilder sprechen lassen. Oft sagt ja ein Bild, ein Film mehr als tausend Worte. Der Film, den ich Ihnen zeige, ist nur vier Minuten lang. Aber er veranschaulicht sehr eindrücklich, wie ein paar Minuten das Leben eines Mannes, das Leben von William Hood (aus Athens, Georgia USA) grundlegend verändert haben. Mehr möchte ich jetzt aber gar nicht vorwegnehmen.

Nun, meine Damen und Herren,

in meinen Augen ist das, was Sie gerade gesehen haben, ein gleichermaßen berührender wie überzeugender Beleg dafür, dass sich die Carl Zeiss Meditec zurecht als Wegbereiter für mehr Lebensqualität versteht. Es müssen gar nicht immer spektakuläre Gelegenheiten sein, bei denen unsere Innovationen zum Einsatz kommen. Für Menschen in aller Welt ist die Verschlechterung und der Verlust der Sehkraft eine enorme Einschränkung. Auch viele von Ihnen wissen es nur zu gut aus eigener Erfahrung: Vom guten Sehen hängt so vieles andere ab: die Selbstständigkeit und Mobilität bis ins



hohe Alter, aber auch die Fähigkeit zu arbeiten, sich um die Familie zu kümmern, den Hobbies nachzugehen oder Schönes mit eigenen Augen zu genießen. – So wie bei William Hood vorhin im Film. Ein glücklicher, ein zufriedener Patient, das ist das Beste, was ein Arzt erreichen kann. Und wir als Carl Zeiss Meditec sind stolz darauf, den Ärzten dabei helfen zu können. Unsere ophthalmologischen Kunden arbeiten täglich in Arztpraxen und Krankenhäusern daran, das Augenlicht jedes Patienten zu erhalten oder dessen optimale Sehstärke wieder herzustellen. Viele unserer mikrochirurgischen Kunden befassen sich täglich mit kompliziertesten Eingriffen bei Hirn- oder Wirbelsäulenoperationen. Hier geht es um äußerste Präzision, um Hirnblutungen oder Schlaganfälle zu vermeiden, Tumore zu entfernen, oder – wie bei den stark zunehmenden Eingriffen an der Wirbelsäule – darum, die Mobilität für die Patienten zu gewährleisten oder wieder herzustellen. Auch bei diesen Eingriffen sind unsere Geräte permanent im Einsatz: unser Operationsmikroskop OPMI Pentero hat schon über eine Million Mal hervorragende Dienste geleistet.

Wir haben es uns zur Aufgabe gemacht alle Ärzte, gleich ob diagnostizierend oder chirurgisch tätig, in ihrem Dienst am Menschen bestmöglich zu unterstützen. Das ist nicht nur eine wertvolle, lohnende Aufgabe, sondern eine, die einem Medizintechnikunternehmen wie der Carl Zeiss Meditec enorme Wachstumschancen bietet. Allein die gerade im Film vorgestellte Operation des grauen Stars, auch Katarakt genannt – bei der die natürliche Linse des Auges entfernt und durch eine Kunstlinse ersetzt wird – ist mit 15 Millionen Fällen pro Jahr die am häufigsten durchgeführte Operation überhaupt. Neben dem grauen Star gibt es auch den grünen Star – das sogenannte Glaukom –, das wie andere Netzhauterkrankungen zur Erblindung führen kann. Dies geschieht noch zu häufig auf der Welt: schätzungsweise jede Sekunde erleidet ein Patient dieses Schicksal. Wir bieten Systeme, mit denen der Arzt diese Krankheiten im Frühstadium diagnostizieren und so Blindheit verhindern kann.

Die Ärzte sind dankbar für die Unterstützung, die sie von uns bekommen. Die vielen Rückmeldungen, die wir von unseren Kunden erhalten, sind begeistert und damit für uns motivierend. Diese Begeisterung spornt uns an, auf unserem erfolgreich eingeschlagenen und beschrittenen Weg weiter zu gehen.



Dabei sind es nicht nur die Innovationen im Einzelnen, die Bestnoten bekommen – wie zum Beispiel unser OCT oder die Operationsmikroskope OPMI Lamera oder OPMI Pentero. Für höchste Präzision ist die Marke ZEISS ja seit Jahrzehnten ein Synonym; und die setzen unsere Kunden bei unseren Produkten schlichtweg voraus.

Was unsere Kunden noch viel mehr überzeugt, ist, dass wir uns vor allem im letzten Jahr zu einem Lösungsanbieter, neudeutsch ausgedrückt zu einem „Solutions Provider“, entwickelt haben. Als Solutions Provider liefern wir eine Kombination von Produkten UND Dienstleistungen, um unsere Kunden bei der Lösung komplexer Herausforderungen zu unterstützen. Dazu gehört bei uns neben dem technischen Service und Support auch die Beratung und Schulung im Umgang mit den Geräten und Anwendungen – und zwar bezogen auf alle Segmente, seien es die bildgebenden Verfahren in der Diagnostik, deren Einsatz in der Chirurgie oder das effiziente Management von Daten und Bildern. Dadurch wird echter Fortschritt erzielt und Zusatznutzen gestiftet. Weil ein optimaler Ablauf sowohl die Effizienz erhöht, als auch das Ergebnis verbessert. Und das allein zählt!

Die bewährten Prinzipien, an denen sich die Entwicklung unserer Lösungen orientiert, sind Precision, Simplicity und Outcomes. Das bedeutet: Wir setzen erstens auf höchste Präzision bei unseren medizintechnischen Systemen, auf die Ärzte und Patienten gleichermaßen vertrauen. Zweitens muss die zugrunde liegende hochkomplexe Technik eine einfache anwenderfreundliche Bedienungsoberfläche haben. Und drittens ist und bleibt der Behandlungserfolg der wichtigste Gradmesser für die Wirksamkeit unserer Lösungen.

Ich möchte Ihnen drei Beispiele für ZEISS Lösungen nennen. Erstens die ZEISS Ophthalmic Data Management Solution, zweitens die ZEISS Toric Solution und drittens die ZEISS Refractive Laser Solution. Die ZEISS Ophthalmic Data Management Solution ist eine Plattform, FORUM genannt, mit der alle Bilder und Daten, die bei der Diagnose und Behandlung in der ophthalmologischen Praxis anfallen, integriert verwaltet werden können. Mit FORUM sorgen wir aber nicht nur für Ordnung, sondern vor allem auch für einen optimierten Arbeitsablauf. Das bedeutet für den Arzt: mehr Übersichtlichkeit, höhere Effizienz und eine verbesserte



Konzentration auf das Wesentliche. Und für Sie als potenzielle Patienten bedeutet das zum Beispiel bei Routineuntersuchungen: Ihre persönlichen Daten werden nur einmal zentral erfasst und stehen dann an allen Arbeitsstationen zur Verfügung. Alle Ergebnisse, auch die vorheriger Untersuchungen, werden nicht mehr ausgedruckt, sondern liegen elektronisch vor und können anschließend mit dem Arzt besprochen und direkt gemeinsam mit dem Patienten am Bildschirm analysiert werden.

Außerdem spricht FORUM die gleiche „DICOM-Standard-Sprache“ wie die Untersuchungsgeräte und elektronischen Patientenakten in den Kliniken und Arztpraxen und kann so mit ihnen „kommunizieren“. Ärzte können ohne lästige, teure und zeitraubende Doppeluntersuchungen verlässlichere Diagnosen treffen – und sie dem Patienten viel besser erklären.

Das zweite Beispiel ist die ZEISS Toric Solution. Mit dieser Kombination optimal aufeinander abgestimmter Geräte und Anwendungen können Ärzte – wie im Film, den Sie am Anfang gesehen haben – Kataraktoperationen noch effizienter durchführen bzw. einen sogenannten Astigmatismus (Zylinder) gleich mit korrigieren. Weil dies bislang so kompliziert war, wurde diese Astigmatismus-Fehlsichtigkeit in 80 Prozent aller Fälle nicht korrigiert. Unsere Lösung ermöglicht nun das schnelle und zuverlässige Einsetzen sogenannter torischer Linsen – bisher mit großen Schwierigkeiten verbunden - bei Patienten mit Astigmatismus.

Wir können die Vorbereitungszeit, in der die Augen genauestens vermessen und die entsprechenden Linsen berechnet, bestellt und hergestellt werden müssen, durch unsere Geräte nun deutlich verkürzen. Die Vermessung erfolgt mit unserem Goldstandard-Gerät, dem IOLMaster, und die Berechnung mit dem Online-Kalkulator ZCALC, der Teil unseres neuen Datenmanagementsystems FORUM ist. All diese Daten und Bilder aus der präoperativen Phase stehen dann über die FORUM-Software in der zweiten Phase – also während dem eigentlichen Eingriff im Operationssaal – per Knopfdruck auf dem Bildschirm direkt zur Verfügung. Damit die torischen Linsen wie unsere AT LISA toric 100-prozentig richtig sitzen, haben wir das FORUM Modul Z ALIGN entwickelt und auf unser Operationsmikroskop OPMI Lumera abgestimmt. Gerade für solch komplizierte Eingriffe wie diese ist es hilfreich, wenn alle notwendigen Module für die einzelnen Behandlungsschritte aus einer



Hand stammen und optimal aufeinander abgestimmt sind. So benötigen zum Beispiel über 90% der Kataraktpatienten, denen unsere Intraokularlinse AT LISA eingesetzt wurde, keine Brille mehr.

Patientenkomfort und hervorragendes Behandlungsergebnis stehen auch im Vordergrund der dritten Lösung, der ZEISS Refractive Laser Solution; das ist auf dem Markt die derzeit umfassendste Lösung für die Korrektur der Netzhaut per Laser. Das neue VisuMax Femtosekunden-Lasersystem ermöglicht es, nicht nur äußerst exakt, sondern vor allem in Sekundenschnelle und dadurch besonders schonend am Auge zu operieren; sei es bei der maßgeschneiderten Korrektur der Hornhaut für ein Leben ohne Brille oder zunehmend auch bei Hornhauttransplantationen. In Kürze werden wir hier einen weiteren Meilenstein setzen. Mit dem neuen VisuMax All-in-One Verfahren kann der Arzt die gesamte refraktive Laserchirurgie in nur einem einzigen Schritt durchführen – und zwar schonender, sicherer, schneller und für den Patienten angenehmer.

Meine Damen und Herren, liebe Gäste,

Sie können sich selbstverständlich wie in jedem Jahr auch diesmal persönlich von unseren Neuerungen ein Bild machen. Im Foyer finden Sie verschiedene Geräte aufgebaut, u.a. den für die Linsenberechnung zur Operation des Grauen Stars notwendigen IOL Master 500, das Visalis 100 – unser Instrument zur Entfernung der natürlichen Linse sowie verschiedene künstliche Intraokularlinsen – quasi die kleinen Brillen, die direkt im Auge getragen werden, außerdem die VisuCam, den Kohärenztomographen Cirrus HD-OCT für die Netzhautbeobachtung und das Operationsmikroskop Lamera 700. Und neben den Datenmanagementlösungen zeigen wir Ihnen, wie das INTRABEAM für die intraoperative Strahlentherapie bei Brustkrebs funktioniert. Unsere Fachleute erklären Ihnen wie immer gern die einzelnen Anwendungen und beantworten Ihre Fragen.

Diese Innovationen, von denen wir Ihnen hier natürlich nur einige Highlights präsentieren können, sind der Schlüssel zu unserem nachhaltigen Erfolg als einem der führenden Medizintechnikanbieter. Und ich bin sicher, dass uns unsere neue klare Ausrichtung als lösungsorientierter Anbieter helfen wird, unsere führende Position zu verteidigen.



Diese Zuversicht ist wohl begründet. Denn mit unserem ausgewogenen und breiten Portfolio, das Lösungen für die Augenheilkunde, die Augen Chirurgie und die Mikrochirurgie bereit hält, sind wir gut aufgestellt. Darüber hinaus werden wir – nicht zuletzt dank der starken Marke ZEISS – als verlässlicher Partner wahrgenommen. Das hat sich auch gerade in der Zeit der Wirtschaftskrise gezeigt.

Der gute Ruf, der mit dem Namen ZEISS verbunden ist und den wir tagtäglich mit unseren Leistungen neu unter Beweis stellen, hilft uns auch bei der Erschließung der neuen Märkte, die wir konsequent vorantreiben. Unser Hauptaugenmerk richten wir dabei auf die sogenannten Emerging Markets bzw. Schwellenländer – sei es in Asien/Pazifik oder Lateinamerika – die großen Wachstumschancen bieten.

Sie müssen sich nur einmal vor Augen halten, dass allein in „kleinen“, sich dynamisch entwickelnden Ländern, wie Vietnam oder auf den Philippinen je 90 Millionen Menschen leben, die alle medizinisch versorgt werden wollen. Deutschland hat gerade einmal 80 Millionen Einwohner. In Indien gibt es 1,2 Milliarden Menschen, von denen heute nur ca. 10 Prozent in den Genuss ärztlicher Hilfe kommen. Mit dem weiteren wirtschaftlichen Aufstieg des Landes, der ja ausgesprochen rasant verläuft, wird sich das bald ändern – und lassen Sie mich das noch anfügen: Indien und China zusammen haben rund 2,5 Mrd. Einwohner, das ist fast ein Drittel der gesamten Weltbevölkerung.

Meine Damen und Herren,

gerade in diesen Ländern werden viele unserer zukünftigen Kunden tätig sein. Diese Kunden müssen wir kennen, wenn wir sie gut und richtig bedienen wollen. Marktnähe entsteht jedoch nicht aus Unternehmenszentralen heraus, sondern durch Kundennähe und Präsenz vor Ort. Deswegen arbeiten wir aktuell mit Hochdruck daran, unsere Präsenz in diesen Märkten auszubauen.

Natürlich kennen Sie uns als ein deutsches Traditionsunternehmen – aber, wie Sie wissen, sind wir heute schon in der ganzen Welt zu Hause. Unsere 2.100 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen arbeiten nicht



nur in Jena, Oberkochen, München oder Berlin. Nein, rund 1.300 von ihnen sind außerhalb Deutschlands tätig: zum Beispiel im kalifornischen Dublin, im französischen La Rochelle, im japanischen Tokio oder im schottischen Edinburgh. In der chinesischen Produktionsstätte in Suzhou produzieren wir Teile, die wir in verschiedene unserer Geräte einbauen. Im April 2010 werden die ersten Produkte mit wesentlichen Bauteilen aus dieser Fertigung auf den Markt kommen.

Auf dem indischen Subkontinent sind wir seit 1998 mit einer direkten Vertriebs- und Serviceorganisation präsent. Über das gesamte Land verteilt unterhalten wir acht Niederlassungen mit derzeit 80 Mitarbeitern – unter anderem in den Metropolen Bangalore, Bombay oder Hyderabad und natürlich in der Hauptstadt Neu-Delhi. Seit 12 Jahren sind wir Jahr für Jahr zweistellig gewachsen, allein in den letzten 5 Jahren ist der Umsatz um rund 60 Prozent gestiegen.

Ende letzten Jahres haben wir im Indisch-Amerikanischen Krebs-Zentrum von Hyderabad erstmalig unser innovatives Gerät zur Brustkrebstherapie installiert. Das INTRABEAM-System können Sie – wie gesagt – im Foyer selbst in Augenschein nehmen. Das Außergewöhnliche bei diesem Verfahren ist, dass INTRABEAM noch während der Operation die Bestrahlung direkt im Tumorbett ermöglicht. Das schon das umliegende gesunde Gewebe, ist daher besser verträglich und zeigt zudem eine hohe klinische Wirksamkeit. Die Auswertung von Studien zum sogenannten intraoperativen Boost zeigt, dass im Vergleich zur herkömmlichen Behandlungsmethode nach fünf Jahren eine Halbierung der lokalen Rückfallrate möglich ist (von ca. 4% auf unter 2%).

Eine weitere große Studie (TARGIT), die die alleinige intraoperative Bestrahlung – also ohne postoperative sechswöchige Bestrahlung von außen – untersucht, steht unmittelbar vor dem Abschluss.

Einer der Pioniere dieser intraoperativen Radiotherapie ist - gemeinsam mit Prof. Baum - der gebürtige Inder Dr. Vaidya, der heute am University College in London arbeitet und forscht. Er hat seit zehn Jahren Erfahrung mit diesem Verfahren und sagte mir, dass er genauso lange schon davon träumt, diese moderne Technologie in Indien einsetzen zu können, um in naher Zukunft möglichst vielen



Frauen auch in seinem Heimatland eine brusterhaltende Behandlung zu ermöglichen.

Dass viele Mediziner wie Dr. Vaidya weltweit von der Wirksamkeit und den Vorteilen der Behandlung mit dem INTRABEAM überzeugt sind – derzeit sind weltweit ca. 80 Systeme installiert und mehrere tausend (über 3.000) Patienten werden behandelt –, hat uns zu weiteren Anstrengungen motiviert. Unser Hauptaugenmerk liegt nun auf Vertrieb und Marketing dieser neuen Methode – auf Basis der hervorragenden klinischen Ergebnisse.

Angesichts dieser Erfahrungen aus Indien ist es nicht verwunderlich, dass wir noch im laufenden Geschäftsjahr in Bangalore ein „Forschungs- und Applikationszentrum“ eröffnen. Dort werden wir gemeinsam mit indischen Fachärzten, Wissenschaftlern und Ingenieuren anwendungsorientierte Forschung und Entwicklung betreiben.

All diese Maßnahmen sind Teil unserer strategischen Initiative, neue Märkte zu erschließen, um in Zukunft weiter in diese Absatzregionen der kommenden Jahrzehnte zu expandieren.

Dies ist nach unserer Überzeugung eine Investition, die sich lohnen wird. Bereits im Geschäftsjahr 2008/2009 haben wir in der Region Asien/Pazifischer Raum das höchste Wachstum verzeichnet – und konnten damit die verhaltenen Entwicklungen im europäischen und US-amerikanischen Raum weitgehend kompensieren.

Meine Damen und Herren,

damit habe ich schon ein Detail aus der Geschäftsbilanz des Jahres 2008/2009 vorweggenommen, aus der ich Ihnen nun die wichtigsten Ergebnisse vorstellen möchte, ohne alle Kennziffern im Einzelnen auszuführen. Genauere Details möchte ich Sie bitten, dem Geschäftsbericht zu entnehmen, der für Sie am Info-Stand bereit liegt.

Ich habe es eingangs schon einmal erwähnt, wiederhole mich aber an dieser Stelle gern: Wir haben das Geschäftsjahr, das am 30.



September 2009 endete und das von einer in den letzten 50 bis 70 Jahren ungekannten wirtschaftlichen Krise geprägt war, erfolgreich abgeschlossen. Es ist sogar eines der erfolgreichsten in der Geschichte der Carl Zeiss Meditec geworden. Und so fällt unsere diesjährige Bilanz insgesamt äußerst positiv aus: Der Umsatz ist um 6,6 Prozent gewachsen, die EBIT-Marge auf 11,9 Prozent geklettert und den Operativen Cashflow haben wir um 60 Prozent gesteigert. Das heißt in Summe: Trotz äußerst schwieriger und volatiler Rahmenbedingungen hat sich die Carl Zeiss Meditec bei Umsatz und Gewinn positiv entwickelt.

Zurückführen möchte ich dies auch zu einem großen Teil auf unser Unternehmensprogramm RACE 2010, das wir im Sommer 2008 – also bereits vor Einsetzen der Wirtschaftskrise – auf den Weg gebracht hatten. Ich bin der Überzeugung, dass wir dieses Programm gerade in der jetzigen Phase einer möglicherweise noch weiter anhaltenden Marktschwäche mit aller Kraft weiter vorantreiben sollten. Es wird uns helfen, kundengerechte Innovationen zu beschleunigen, die Kunden- und Serviceorientierung in der Organisation weiter zu verstärken und den bereits mit Erfolg betriebenen Einstieg in neue Märkte weiter zu forcieren.

Dieses Programm wird getragen und kann nur zum Erfolg gebracht werden durch den außerordentlichen Einsatz unserer Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen. Und es ist mir ein Bedürfnis, an dieser Stelle allen Mitarbeitern und Führungskräften zu danken. Denn ohne deren Kompetenz, deren unbedingten Leistungswillen und auch die im letzten Jahr gezeigte Solidarität wäre dieses erfolgreiche Geschäftsjahr nicht möglich gewesen. Ich freue mich immer besonders, wenn ich zufriedene Kunden treffe, die mir begeistert davon berichten, mit welchem Einsatz, welchem Engagement und welcher Leidenschaft unsere Mitarbeiter Tag für Tag an Lösungen für Klinik und Praxis arbeiten. Mit einem Ergebnis, das sich sehen lassen kann:

Denn die Carl Zeiss Meditec erzielte im Geschäftsjahr 2008/2009 einen Konzernumsatz in Höhe von EUR 640,1 Mio. Im Vorjahr waren es – zu Ihrer Erinnerung – EUR 600,2 Mio. Das entspricht einem Plus von 6,6 Prozent. Dieses Wachstum ist auch von den positiven Währungsumrechnungseffekten beeinflusst.



Das Ergebnis vor Zinsen und Steuern, kurz EBIT, haben wir im Berichtszeitraum um 11,5 Prozent gesteigert – und zwar von EUR 68,2 Mio. im Vorjahr auf heuer EUR 76,1 Mio. Damit liegt die EBIT-Marge mit 11,9 Prozent um 0,5 Prozent über dem letzten Jahr (11,4%).

Besonders erfreulich war die Entwicklung des operativen Cashflows im abgelaufenen Geschäftsjahr. Dieser lag um fast 60 Prozent über dem Vorjahr und beläuft sich auf EUR 87,4 Mio. (VJ EUR 54,9 Mio.).

In Folge des erhöhten Ertragssteueraufwandes, der gesunkenen Zinserträge auf Grund der Veränderung der Anlagezinsen und von Einmaleffekten aus dem Vorjahr ging das Konzernergebnis leicht auf EUR 50,5 Mio. zurück. Somit belief sich der Gewinn je Aktie nach Minderheiten auf EUR 0,62 (VJ EUR 0,66).

Wir haben auch in wirtschaftlich schwierigen Zeiten konsequent wieder rund 10 Prozent unseres Umsatzes – also über EUR 63 Mio. – in Forschungsaktivitäten investiert. Das ist eine kluge und notwendige Investition in die nachhaltige Sicherung der zukünftigen Ertragskraft unseres Unternehmens. Denn wir dürfen in unserer Innovationsgeschwindigkeit nicht nachlassen, um unsere Führungsposition im Markt weiter zu behaupten.

Meine Damen und Herren,

diese Zahlen bestätigen, dass unser auf nachhaltiges Wachstum und Wertsteigerung ausgerichteter Weg der richtige ist. Unser Erfolg ist auch Ihr Erfolg. Ich bedanke mich für das Vertrauen, das Sie als Anteilseigner auch in schwierigen Zeiten in unser Unternehmen gesetzt haben. Daher ist es nur konsequent, wenn – Vorstand und Aufsichtsrat – Ihnen heute trotz der volatilen Situation an den Märkten vorschlagen, eine konstant hohe Dividende von EUR 0,18 pro Aktie auszuschütten.

Bevor wir aber zu den anderen Punkten der Tagesordnung kommen, lassen Sie uns die Umsatzentwicklung noch etwas genauer anschauen.



Die Berichterstattung unserer Vertriebsaktivitäten gliedern wir in drei regionale Hauptgruppen: Den asiatisch-pazifischen Raum, kurz: APAC. Dann den süd- und nordamerikanischen Kontinent, kurz: Americas und als drittes die Region EMEA, die den Mittleren Osten, Afrika und Europa inklusive Deutschland umfasst.

Wie ich vorhin schon erwähnt habe, verzeichnete das Unternehmen im Geschäftsjahr 2008/2009 mit einem Plus von 21,1 Prozent die größten Wachstumsraten in der asiatisch-pazifischen Region. Zu dieser Region zählen auch Japan und die Schwellenländer Indien und China. 26,2 Prozent des Gesamtumsatzes entfallen mittlerweile auf diesen Absatzmarkt – Tendenz steigend. Ich gehe davon aus, dass wir in absehbarer Zeit also die angestrebte paritätische Drittelung der Umsatzverteilung auf unsere drei Absatzregionen erreichen werden.

Den größten Umsatzanteil erwirtschaftet zurzeit weiterhin – trotz eines minimalen Rückgangs – der Absatzmarkt EMEA mit 35,6 Prozent. Die „Americas“ mit dem Hauptabsatzmarkt USA haben teilweise noch währungsbedingt um 7 Prozent leicht zugelegt und tragen mit EUR 227,7 Mio. zum Umsatz bei.

Verteilt auf die strategischen Geschäftseinheiten – wir nennen sie kurz SBU für Strategic Business Units – ergibt sich folgendes Bild: Erfreuliche Zuwächse verzeichnen alle drei Einheiten. Dank positiver Währungseinflüsse konnten die Ophthalmologischen Systeme mit 9 Prozent zulegen. Dazu zählen wir zum Beispiel Diagnosegeräte wie den IOLMaster für die Berechnung künstlicher Linsen oder die OCT-Geräte für die Früherkennung von Augenkrankheiten, die zur Erblindung führen können. Sie sehen: der Erlös mit unseren Ophthalmologischen Systemen, die in vielen Fällen zum sogenannten Goldstandard oder Standard of Care geworden sind, macht fast die Hälfte des Gesamtumsatzes aus (48,6 Prozent). Die Mikrochirurgie steigerte ebenfalls den Umsatz im Geschäftsjahr 2008/2009 um gute 3,8 Prozent auf insgesamt EUR 250,3 Mio. Diese SBU stellt für Krankenhäuser Operationsmikroskope wie OPMI



Pentero und OPMI Vario her, die in der Neuro- und Wirbelsäulen Chirurgie eingesetzt werden. Besonders erfreulich ist, dass unsere noch junge SBU Chirurgische Ophthalmologie vornehmlich mit innovativen Intraokularlinsen wie AT LISA und Verbrauchsmaterialien für die Augenheilkunde mit 6,8 Prozent organisch am stärksten von allen SBUs gewachsen ist. Sie steuert mittlerweile 12,3 Prozent zum Gesamtumsatz bei.

Sehr geehrte Damen und Herren,

diese guten Zahlen machen auch deutlich, dass wir das letzte Jahr erfolgreich zur vollständigen und synergetischen Integration unserer akquirierten Einheiten genutzt haben. Dies war mir persönlich ein sehr wichtiger Schritt, denn schließlich entfalten Akquisitionen erst dann ihren vollen Wert, wenn sie integrierter Bestandteil der Gesamtabläufe sind: von der Planung und Entwicklung über die Fertigung bis hin zum Vertrieb. Dies ist uns bei den verschiedenen Zukäufen in den letzten Jahren zunehmend besser gelungen. Deswegen sind wir auch bereit für neue Optionen und in dieser Richtung auch aktiv.

Meine Damen und Herren,

um das Bild unserer Aktivitäten im Geschäftsjahr 2008/2009 abzurunden, möchte ich Ihnen auch von den Aktivitäten im Rahmen unseres sozialen Engagements berichten. Dank der Unterstützung von Carl Zeiss konnten wir 2009 in Tansania ein Trainingszentrum für Augenärzte und -optiker einrichten. Am Kilimanjaro Christian Medical Centre in Afrika werden wir künftig zahlreiche Spezialisten ausbilden können. Weitere Trainingszentren haben wir schon erfolgreich in Indonesien und in Nigeria etabliert. Denn die Schulung von medizinischem Personal ist für uns eine der zentralen Voraussetzungen dafür, dass sich in den Entwicklungsländern die augenmedizinische Versorgung nachhaltig verbessert und sich damit auch die Märkte der Zukunft überhaupt entwickeln können.

Als Firmensponsor der weltweiten Initiative Vision 2020 setzen wir uns außerdem dafür ein, die Prävention und Behandlung von Erblindung in den Entwicklungs- und Schwellenländern flächendeckend in die nationalen Gesundheitssysteme zu integrieren.



Denn über ein funktionierendes Versorgungssystem können mit Operationen des Grauen Stars Zehntausende von Menschen pro Jahr in die Lage versetzt werden, wieder selbstständig Verantwortung für ihr Leben und ihre Familien zu übernehmen.

Das ist Nachhaltigkeit oder auf Englisch: Sustainability, wie wir sie verstehen, und von der heute so viel die Rede ist. Wir und ich ganz persönlich verfolgen diese Strategie schon seit ca. zehn Jahren.

Liebe Aktionärinnen und Aktionäre,
sehr geehrte Damen und Herren,

lassen Sie mich nun zu einem Tagesordnungspunkt kommen, der die personelle Veränderung im Vorstand und damit mich ganz persönlich betrifft. Wie Sie wissen, werde ich heute mein Vorstandsmandat niederlegen und mich auf dieser Hauptversammlung zur Wahl für den Aufsichtsrat der Carl Zeiss Meditec stellen, um wieder – wie vor meiner Übernahme der Vorstandsvorsitzenden-Position – den Vorsitz des Aufsichtsrates zu übernehmen.

Es ist mir ein großes Anliegen, meinen Vorstandskollegen, allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern und Ihnen, den Aktionärinnen und Aktionären, sehr herzlich zu danken – für Ihr Vertrauen und die gute Zusammenarbeit in den vergangenen 20 Monaten. Wir haben in dieser Zeit mit großer Entschlossenheit und großem Krafteinsatz das Unternehmen nicht nur erfolgreich durch die Krise gesteuert, sondern gleichzeitig die Grundlagen für weiteres erfolgreiches und profitables Wachstum gelegt. Es war eine Aufgabe, die ich 2008 gern zusätzlich übernommen habe und die ich mit viel Energie und Begeisterung verfolgt habe, weil sie mir am Herzen lag, denn ich habe ja den Unternehmensbereich Medizintechnik bei ZEISS seit langem und insbesondere auch die Carl Zeiss Meditec seit ihrer Gründung 2002 in verschiedenen Funktionen geführt und begleitet, sei es als Unternehmensbereichsleiter, Aufsichtsrats- oder Vorstandsvorsitzender.

Und natürlich ist es für mich eine Freude, in der Funktion des Aufsichtsratsvorsitzenden weiterhin für das Unternehmen Verantwortung zu übernehmen und den Entwicklungsweg auch zukünftig zu begleiten.



An meiner Stelle wird Sie auf der nächsten Hauptversammlung mein Nachfolger Dr. Ludwin Monz begrüßen. Seit Oktober 2007 ist er Mitglied des Vorstands der Carl Zeiss Meditec und verantwortlich für die größte strategische Geschäftseinheit: die Ophthalmologischen Systeme. Er ist seit 2000 in verschiedenen leitenden Positionen im Unternehmen innerhalb der Medizintechnik tätig. Den Vorsitz übernimmt mit Ludwin Monz also keiner „von außen“, sondern jemand, der das Unternehmen sehr gut kennt, die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen, die Kunden und ihre Bedürfnisse sowie das Potenzial und die Kraft, die in unserem Unternehmen stecken. Ich persönlich bin sicher, dass mit dieser Entscheidung des Aufsichtsrates die Kontinuität in der Umsetzung unserer Strategie gewährleistet ist.

Zum neuen dreiköpfigen Vorstandsteam gehören neben Ludwin Monz weiterhin die Kollegen Ulrich Krauss, der seit 2002 im Vorstand ist und der den weltweiten Vertrieb und Service verantwortet sowie Dr. Christian Müller, der als promovierter Betriebswirt im Dezember 2009 die Nachfolge von Bernd Hirsch als Finanzvorstand angetreten hat. Dr. Müller war in den letzten Jahren für die strategische Geschäftseinheit Chirurgische Ophthalmologie verantwortlich und hat deren Auf- und Ausbau erfolgreich vorangetrieben.

Liebe Kollegen, ich weiß die Carl Zeiss Meditec bei Ihnen in guten Händen. Und ich bin überzeugt, dass Sie wie bisher als Team den eingeschlagenen Kurs zielgerichtet und erfolgreich fortführen werden.

Meine Damen und Herren,

dass ich mit meiner Überzeugung von einer erfolgreichen Zukunft nicht allein stehe, zeigen mir die zahlreichen Gespräche mit den Investoren, die ich über die Jahre geführt habe. Darin wird deutlich, dass der Kapitalmarkt zunehmend die Carl Zeiss Meditec Aktie als Wert mit großer Nachhaltigkeit erkennt und auch honoriert. Das Unternehmen hat sich ja seit seinem Börsengang 2002 äußerst positiv entwickelt und ist international als auch technisch führend anerkannt. Bei Umsatz und Ergebnis haben wir kontinuierlich ein solides Wachstum erzielt. Nicht zuletzt haben wir zudem 2007 den Einstieg in den TecDAX geschafft.



Und auch in diesem Jahr sieht die Bilanz aus Kapitalmarktperspektive gut aus: Anhand des Verlaufs der Linie auf dem Chart können Sie gut sehen, dass sich die Aktie der Carl Zeiss Meditec über das Berichtsjahr hinweg deutlich besser entwickelt hat als die Marktindizes TecDAX oder auch der DAX.

Nach moderaten Kursrückgängen, die sich in Relation zum Markt in Grenzen hielten, und einer schnellen Erholung bewegte sich der Aktienkurs in den letzten Monaten des Berichtsjahrs in einem Korridor zwischen 9 und 11 EUR. Nach der Veröffentlichung unserer Jahreszahlen Ende Dezember 2009 bewegen wir uns auf einem soliden Niveau um 12 EUR.

Meine Damen und Herren,

mit der Einladung zur Hauptversammlung haben Sie unsere Tagesordnung erhalten. In der gebotenen Kürze werde ich kurz auf drei ausgewählte Tagesordnungspunkte näher eingehen, für die wir Ihre Zustimmung einholen möchten.

Wie schon vorhin gesagt, schlagen Ihnen Vorstand und Aufsichtsrat der Carl Zeiss Meditec – unter Punkt 2 – vor, aus dem Bilanzgewinn eine Dividende von 18 Cent pro Aktie auszuschütten. Dividendenberechtigt sind insgesamt 81.309.610 Stückaktien. Das bedeutet: wir verwenden rund 14,6 Mio. EUR für die Ausschüttung. Daraus resultiert ein Gewinnvortrag von 20.747.609,08 EUR auf die neue Rechnung.

Unter Tagesordnungspunkt 6 befassen wir uns mit einem „Dauerbrenner“ unserer Hauptversammlungen: der Ermächtigung zum Rückkauf eigener Aktien. Dieser Rückkauf unterliegt strengen Richtlinien. Daran wird sich auch in Zukunft nichts ändern. Wir bitten Sie diesmal, den Beschluss zu fassen, die Carl Zeiss Meditec bis zum 3. März 2015 – also für die Dauer der nächsten fünf Jahre – zum Rückkauf eigener Aktien zu ermächtigen statt der bislang üblichen ein Jahr laufenden Frist. Mit dieser Neuregelung, die gesetzlich seit letztem Sommer möglich ist, wollen wir eine Straffung der Hauptversammlung erreichen.



Meine dritte Erläuterung bezieht sich auf die unter Tagesordnungspunkt 8 aufgeführte Satzungsänderung. Notwendig ist diese geworden durch das Gesetz zur Umsetzung der Aktionärsrechte-Richtlinie, kurz ARUG, das am 1. September 2009 in Kraft getreten ist. Darin geht es u.a. um eine neue Berechnung der Fristen zur Einberufung der Hauptversammlung. Wir schlagen Ihnen daher eine entsprechende Anpassung unserer Satzung an diese Neuregelung vor.

Meine Damen und Herren,

am Ende des Vortrags des Vorstandsvorsitzenden auf der Hauptversammlung steht immer die Frage: Wie wird es weiter gehen?

Das Marktwachstum ist fundamental von drei Faktoren getrieben: Zum ersten von der demografischen Entwicklung die eine zunehmend ältere Bevölkerung bedingt, zum zweiten von dem Wachstum in den sogenannten Emerging Markets und zum dritten von neuen innovativen Behandlungsmöglichkeiten, die auch privat gezahlt werden.

Dagegen stehen jedoch kurzfristig auch einige negative Faktoren: Die Medizintechnikbranche ist ein Spätzykliker und es gibt auf Kundenseite Investitionsunsicherheiten nach der Krise. Ein weiterer Faktor sind die Budgetrestriktionen der öffentlichen Hand, teils unklare Auswirkungen von Gesundheitsreformen sowie regulatorische Unsicherheiten.

Schlussendlich überwiegen aber die positiven Trends – vor allem in den Emerging Markets.

Damit werden sich die Absatzmärkte für die Medizintechnik regional verschieben. Während die Entwicklung in den EMEA-Staaten voraussichtlich stagnierend sein wird, bleibt die Lage auf dem wichtigsten Absatzmarkt USA kurzfristig unsicher und uneinheitlich, zumindest so lange bis die Gesundheitsreform auf den Weg gebracht ist. Also müssen und werden wir uns auf die Emerging Markets konzentrieren. Ich habe ja eingangs schon dargelegt, wie intensiv wir die Entwicklung in Richtung Asien vorantreiben. Und ich kann Ihnen



versichern: Wenn in den asiatischen Ländern in moderne Gesundheitsinfrastruktur investiert wird, dann wird keine zweitklassige Technik eingebaut. Deswegen wächst mit dem wachsenden Wohlstand in diesen Ländern auch die Nachfrage nach Produkten von innovativen Premiummarken wie Carl Zeiss.

Meine Damen und Herren,

auch wenn die Märkte weiterhin volatil sind und sich nur schwankend erholen: mit den drei strategischen Säulen - Emerging Markets, Kundenorientierung und Innovationsgeschwindigkeit - unseres Exzellenzprogramms RACE 2010 sind wir gut gerüstet, unseren Wachstumskurs des letzten Jahres mit einer entsprechenden Steigerung der Profitabilität fortsetzen zu können.

Meine Damen und Herren,

wir verfügen über ein hochinnovatives und dabei ausgewogenes und stabiles Portfolio in den drei Bereichen Chirurgische Ophthalmologie, Ophthalmologische Systeme und Mikrochirurgie, deren ausbaubares Zusammenspiel zudem noch großes Synergie- und Wachstumspotenzial enthält.

Wir halten an unserem Ausblick für das gesamte Geschäftsjahr 2009/2010 fest. Wir erwarten ein Umsatzwachstum, das mindestens dem Wachstum der Märkte entspricht: also nach heutiger Sicht je nach Segment und Region zwischen 0 Prozent und 5 Prozent. Die erreichte EBIT-Rentabilität wollen wir mindestens auf dem Niveau des Vorjahres halten und mit den angestrebten Wachstumsinitiativen und einer gezielten Bruttomargenverbesserung weiter erhöhen, ohne dabei notwendige Wachstumsinvestitionen zu unterlassen.

In den nächsten drei bis fünf Jahren rechnen wir mit einer Erhöhung der EBIT Marge auf 15 Prozent sowie mit einer Steigerung auf 25 Prozent bei den Umsätzen, die wir mit Verbrauchsmaterialien, IOLs und Serviceleistungen erwirtschaften. Auch mittelfristig wollen wir schneller als der Markt wachsen. Darüber hinaus gehen wir davon aus, weiterhin eine stabile Dividendenpolitik verfolgen zu können, d.h. ca. ein Drittel vom jährlichen Gewinn der Aktie auszuschütten.



Unsere äußerst solide Finanzbasis bietet uns die notwendigen unternehmerischen Spielräume für wichtige strategische Initiativen und Projekte. Dazu zählen auch Akquisitionen, um unsere führende Marktposition weiter auszubauen. Dies können vollständige Unternehmensakquisitionen sein, aber auch Lizenzübernahmen oder der Kauf von Teilgeschäften sowie einzelner Produktlinien.

Ja, meine Damen und Herren, wir sind gut aufgestellt: strategisch, operativ und finanziell! Wir haben auch und das ist das wichtigste viele hochmotivierte und kompetente Zeissianer, die weltweit für die Carl Zeiss Meditec tätig sind und mit ihren Ideen und Vorschlägen zur Weiterentwicklung des Unternehmens beitragen. Dieses Wissen ist unser Kapital. Und dieses Wissen muss im gesamten Unternehmen ausgetauscht werden, an möglichst vielen Orten, in möglichst vielen Teams zur Verfügung stehen. Daher haben wir 2009 ein Mentorenprogramm eingerichtet, in dem erfahrene Mitarbeiter gezielt mit jüngeren Mitarbeitern zusammengebracht werden. Unser besonderes Augenmerk gilt der Entwicklung und Förderung von jungen Talenten. Auch damit stellen wir die Weichen für nachhaltiges Wachstum in der Zukunft.

Meine sehr verehrten Damen und Herren,

wir werden auch künftig besonnen, aber bestimmt die Chancen für profitables Wachstum ergreifen. So sichern wir kontinuierlichen Wertzuwachs für das Unternehmen.

Ihr Vertrauen, verehrte Aktionäre, und das unserer Kunden wollen wir auch in Zukunft rechtfertigen. Das Jahr 2010 wird uns weiterhin besonders fordern und keineswegs einfacher als das Jahr 2009 werden. Aber wir stellen uns dem selbstbewusst und optimistisch. Wir alle – ein eingespieltes, verlässliches und hoch engagiertes Team von Mitarbeitern – wollen und werden Sie weiter mit Qualität und Leistung überzeugen.

Ich freue mich, wenn Sie uns auf diesem Weg weiterhin begleiten und unterstützen und freue mich auf Ihre Kommentare und Fragen, die wir wie immer gern beantworten.

Herzlichen Dank.