



KPS AG

ORDENTLICHE HAUPTVERSAMMLUNG

25. SEPTEMBER 2020



Leonardo Musso

Vorstand

AGENDA

- Unternehmensprofil
 - KPS-Wachstumsstrategie
 - Ergebnisse des Geschäftsjahres 2018/2019
 - Entwicklung der ersten 9 Monate 2019/2020
 - Zielsetzungen und Prognose
 - Geschäftsjahr **2019/2020**
-

Unternehmensprofil: Schnelle digitale Transformation



Anforderungen der Unternehmen

Digitalisierung und Transformation der Unternehmensmanagementprozesse, IT- und Software-Landschaften



Unsere Mission für unsere Kunden

Wir helfen unseren Kunden, modernste IT- und Technologiearchitekturen zu betreiben, um die gesamten Unternehmensprozesse in Echtzeit zu steuern.



Die wichtigsten von KPS angebotenen Dienstleistungen

Top-level Consulting für Projekte der digitalen Transformation > 1.200 consultants

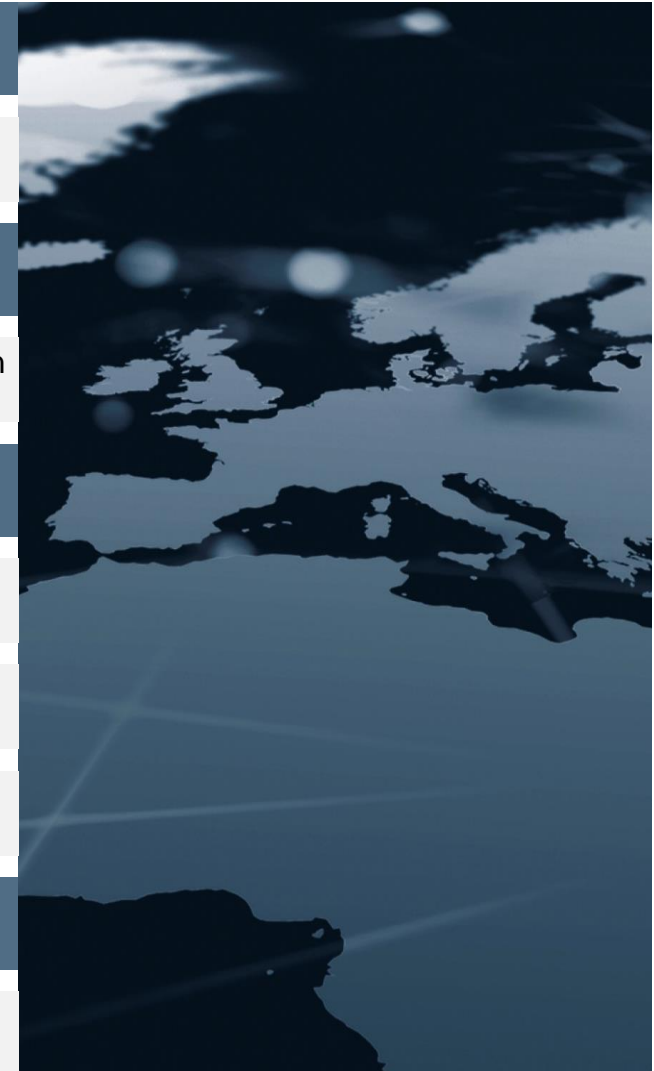
Implementierung der erforderlichen Software- und Hardware-Architektur auf der Grundlage eines starken Partnernetzwerks: beispielsweise SAP, Ariba, GK Software

One-stop-shop für End-to-End-Transformationslösungen



Unser proprietärer Ansatz

KPS Rapid-Transformation Method

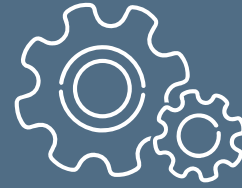


Eine Strategie, die sich auszahlt: Innovation, Industrialisierung, Internationalisierung



Innovation

- Zunehmende Präsenz in neuen Zielbranchen
- One-Stop-Shop Ansatz von strategischem Konzept bis zur digitalen Transformation
- Investitionen in neue Technologien



Industrialisierung

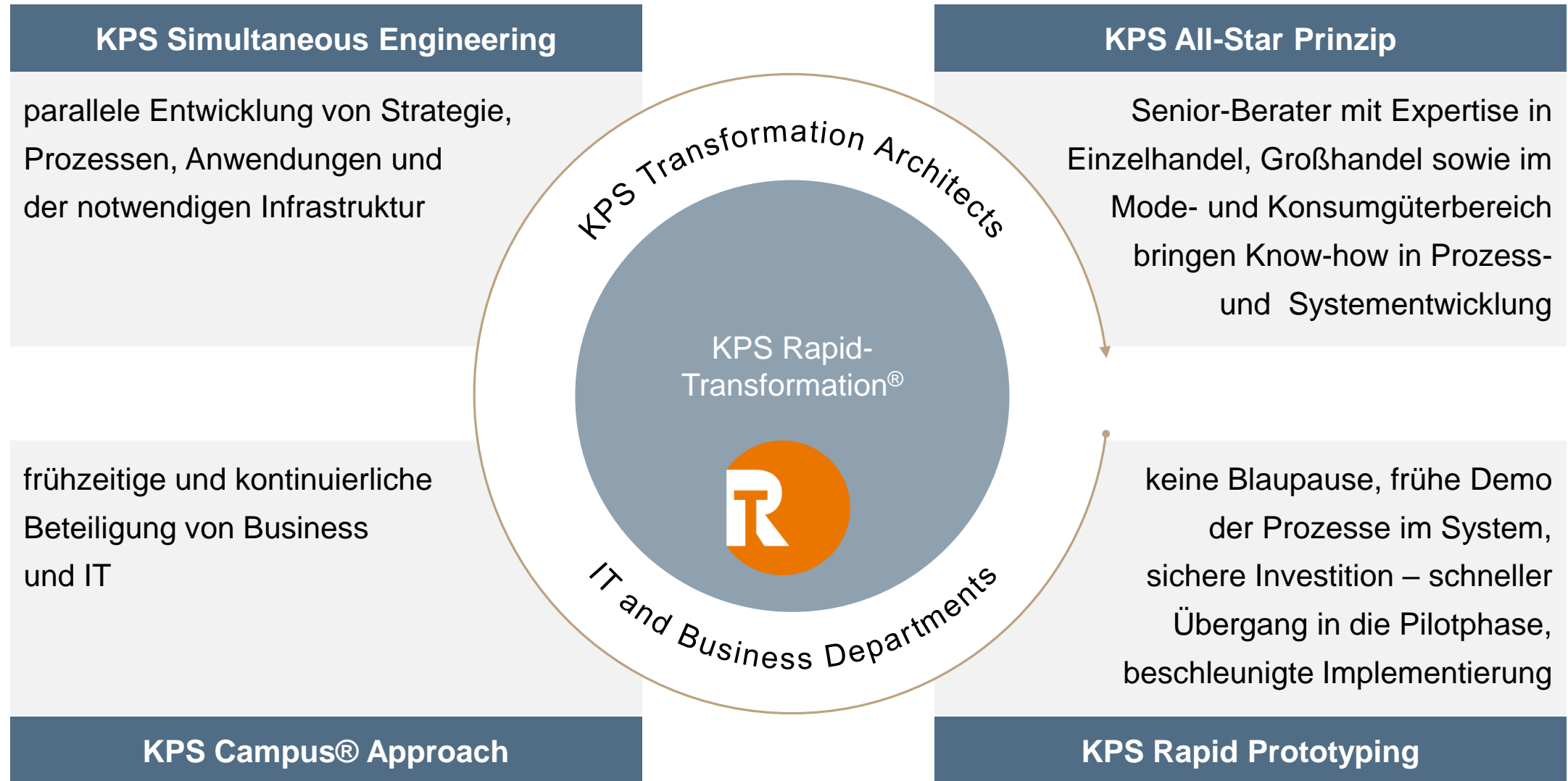
- Zentralisierung von Leistungen in Design- und Technologiezentren
- Standardisierung von Dienstleistungen
- Hosting- und Cloud-basierte Pilotprojekte



Internationalisierung

- Zunehmende Präsenz auf den europäischen Märkten
- Nutzung internationaler Hubs zur Optimierung von Kosten und Auslastung

Unsere Methode: vier Prinzipien ermöglichen bis zu 50% kürzere Projektlaufzeiten



Unsere europäische Präsenz: 9 Länder, 14 Standorte > 1.200 Berater



Deutschland



England



Niederlande



Norwegen



Österreich



Dänemark



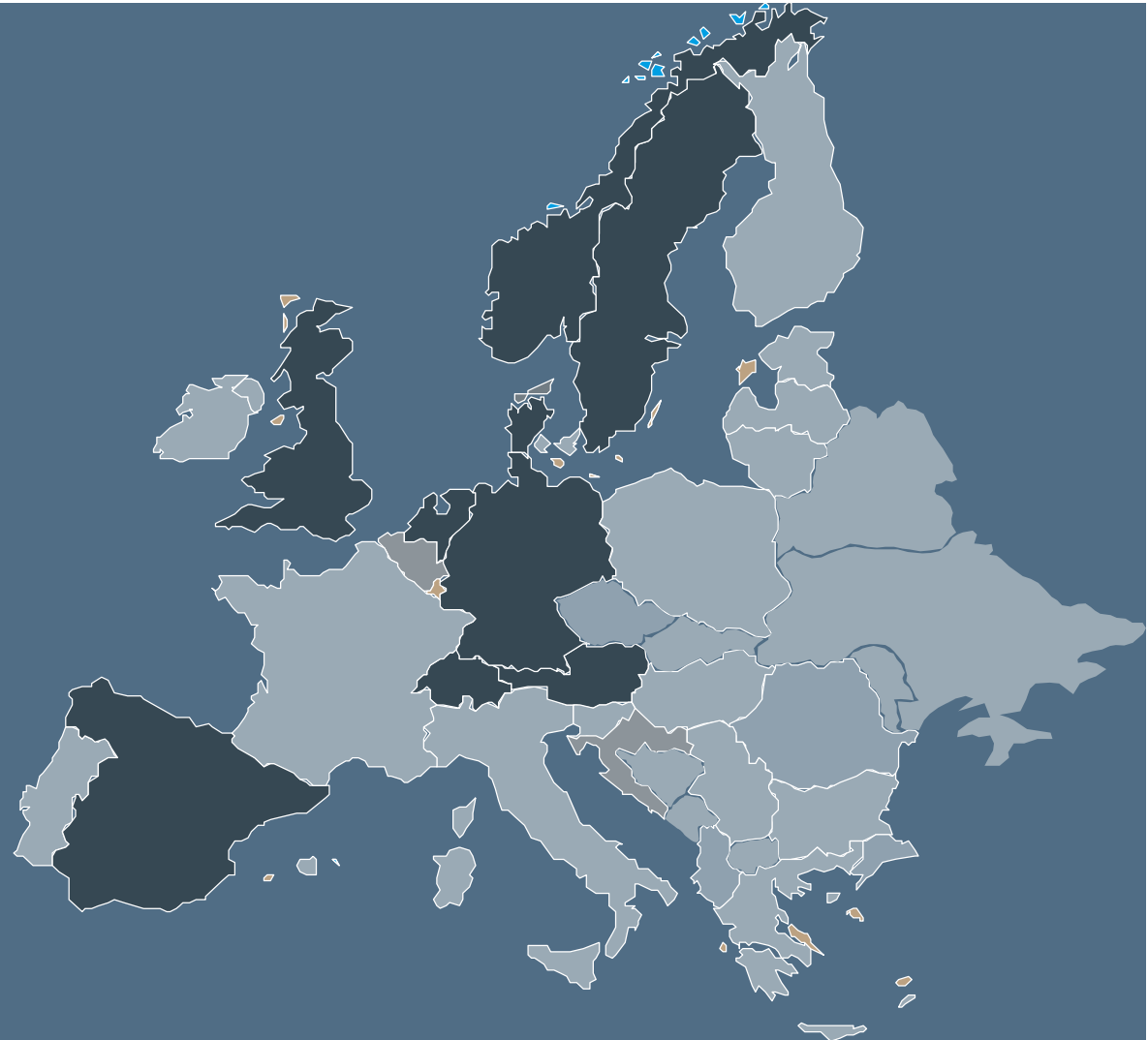
Spanien



Schweden



Schweiz



Auszeichnungen und Zertifizierungen der KPS



SAP® Qualified
Partner-Packaged Solution

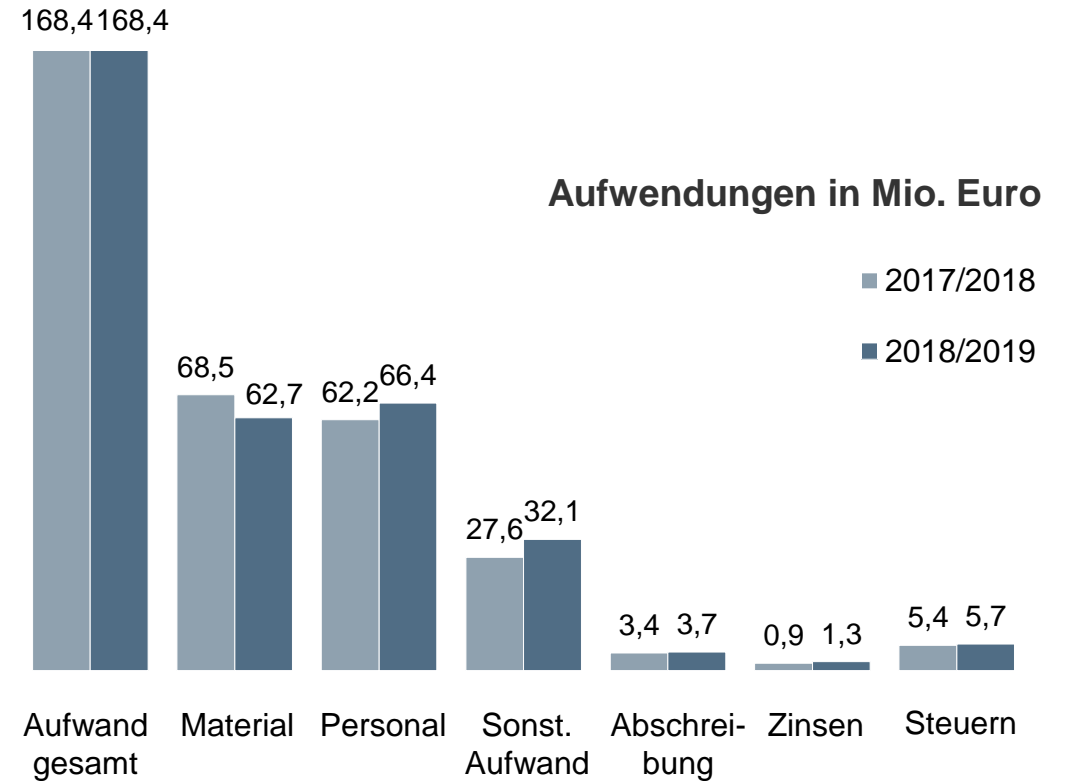
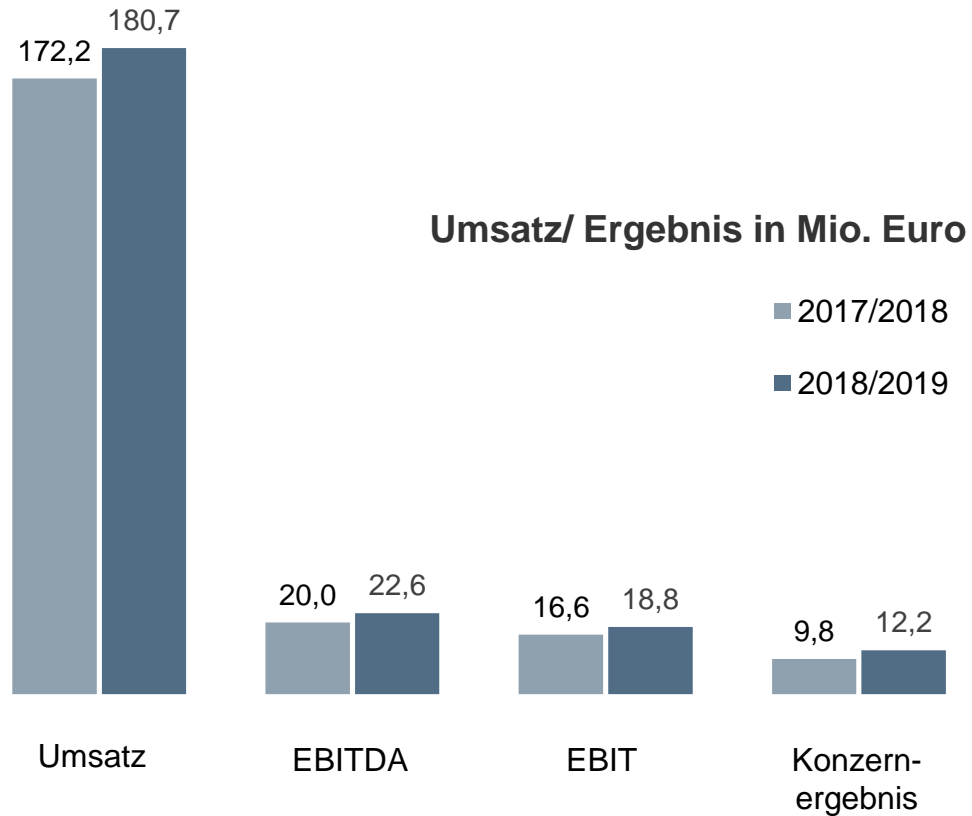
SAP® Concur® Partner
Certified for Implementation

SAP® Certified
Partner Center of Expertise



Finanzkennzahlen

Ertragslage Konzern 2018/2019

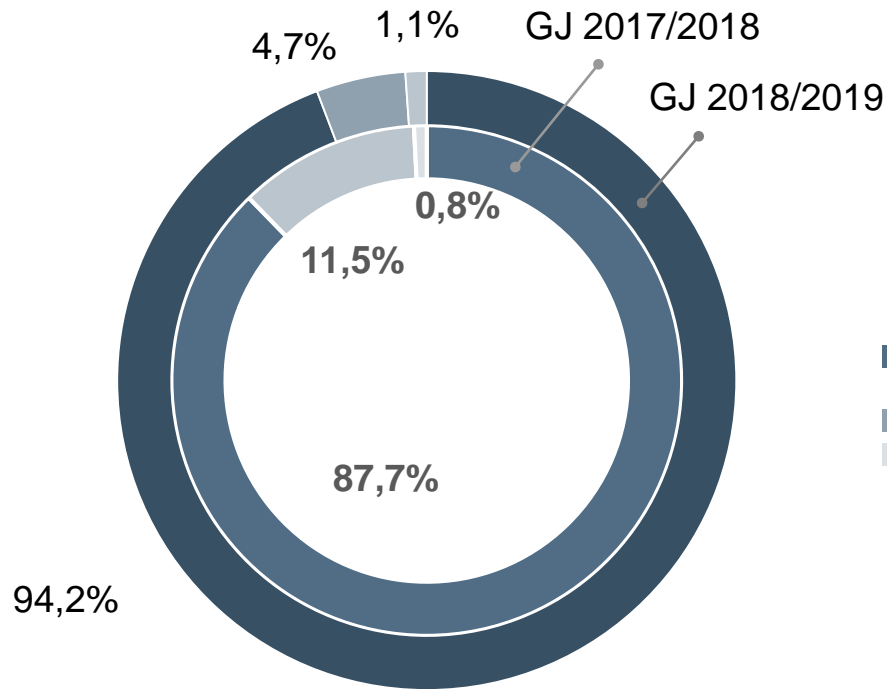


Positive Umsatzentwicklung (+4,9%) und leicht verbesserte EBITDA-Marge, die sich auch im Ergebnis widerspiegelt

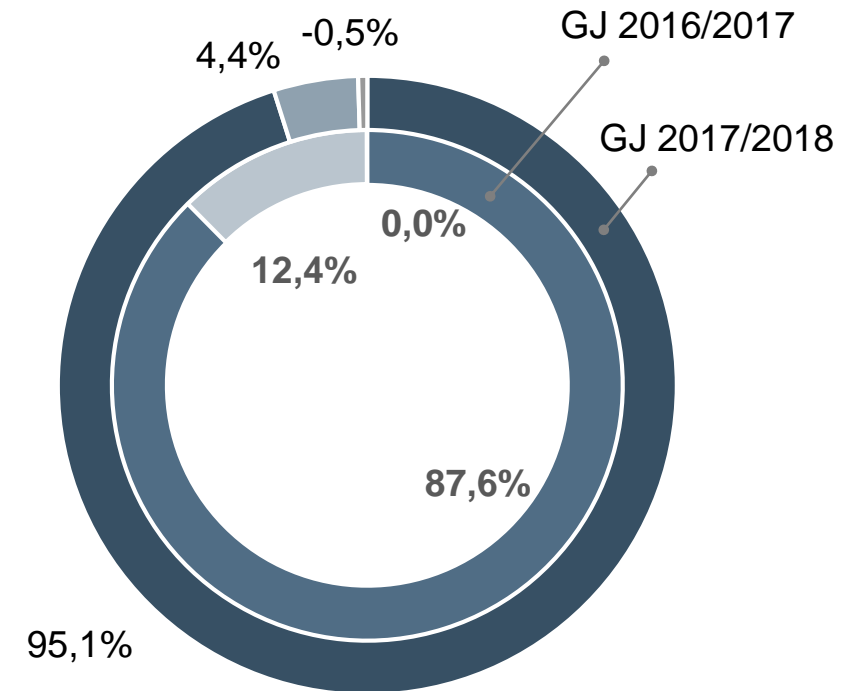
- Verlagerung von zugekauften Dienstleistungen zu Personal durch Mitarbeiteraufbau
- gestiegene sonstige Aufwendungen durch zus. Earn-Outs

Umsatz und EBITDA 2018/2019: Geschäftsentwicklung nach Segmenten

Vorjahresvergleich Umsatz nach Segmenten



Vorjahresvergleich EBITDA nach Segmenten



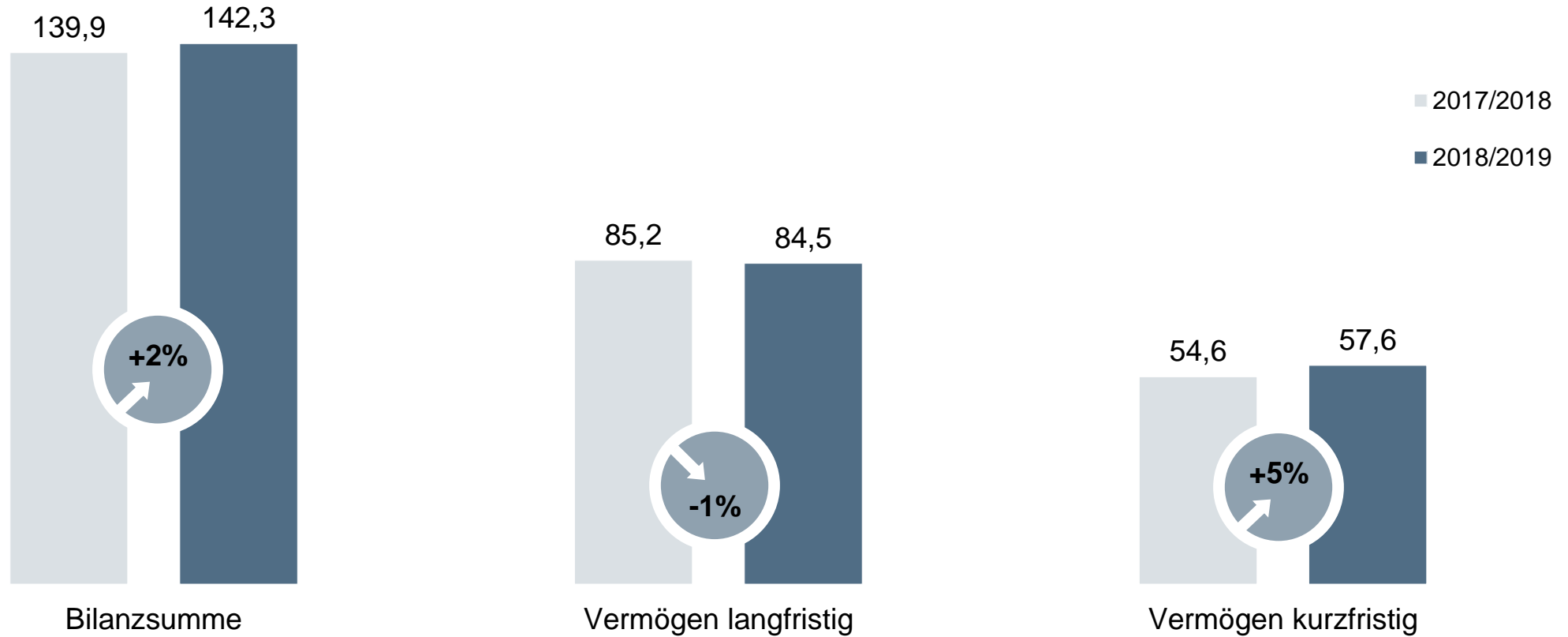
- Mgmt. Consulting / Transformationsberatung
- Produkte / Lizenzen
- Systemintegration

Beratung und Systemintegration trugen das Wachstum, Lizenzgeschäft schwankt durch dort übliche Einzeleffekte

Nach M&A Belastungen wieder verbesserte Margen im Beratungsgeschäft, Schwankung im Lizenzgeschäft auch hier sichtbar

Vermögenslage Konzern 2018/2019

Vermögenslage in Mio. Euro



Die Bilanzsumme erweitert sich leicht aufgrund des gestiegenen Geschäftsumfangs

Abschreibungen überwiegen die Zuwächse vor allem aus aktivierten Eigenleistungen leicht

Kurzfristige Vermögenswerte aus Forderungen und Leistungen wachsen leicht

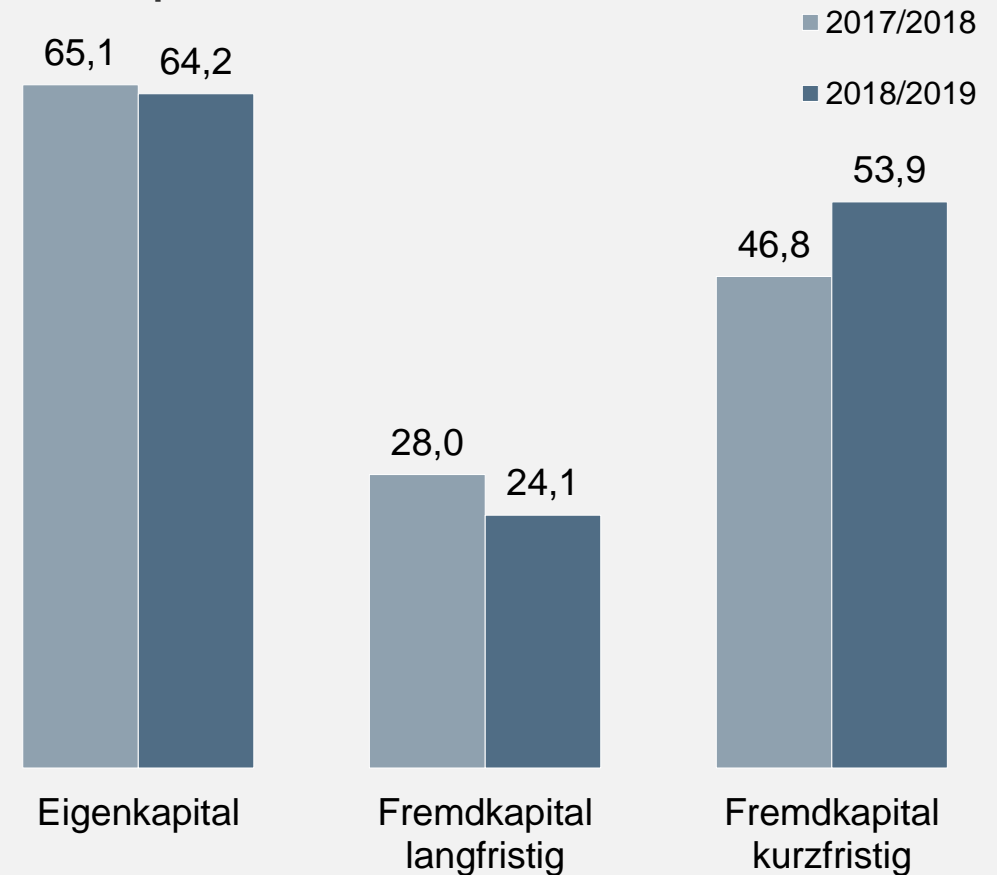
Vermögenslage Konzern 2018/2019: Entwicklung Kapital

Eigenkapitalquote mit 45,2 % weiterhin solide.

Anstieg des kurzfristigen Fremdkapitals aufgrund Kreditaufnahme zur Liquiditätssicherung sowie restlaufzeitbedingter Umgliederung aus langfristigen Finanzschulden.

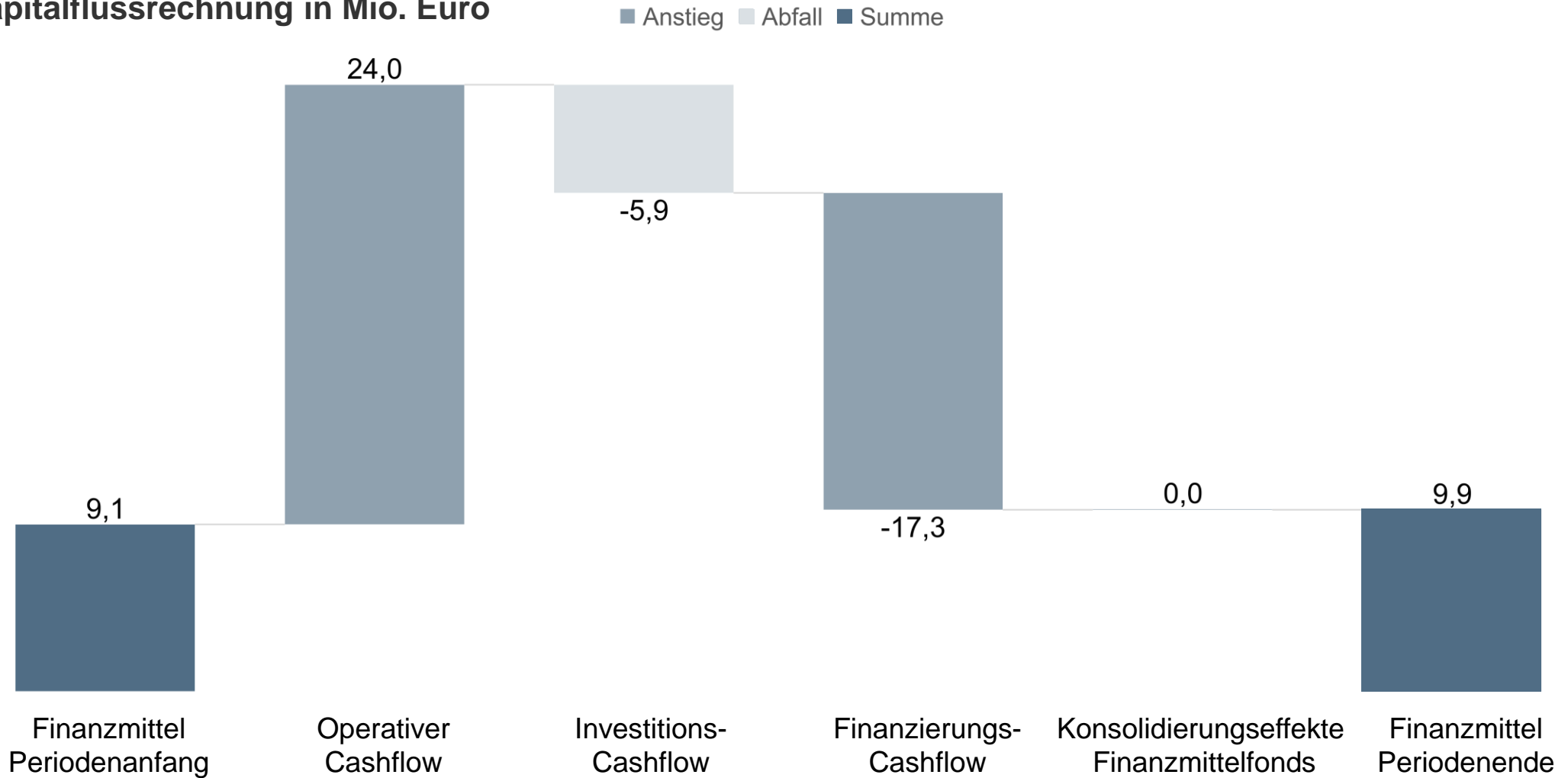
Auf Basis der guten Finanzlage und der Investitionen in Entwicklungsleistungen sind die Voraussetzungen für eine weiterhin erfolgreiche Zukunft geschaffen.

Gesamtkapital zum Periodenende in Mio. EUR



Finanzlage Konzern: Kapitalflussrechnung

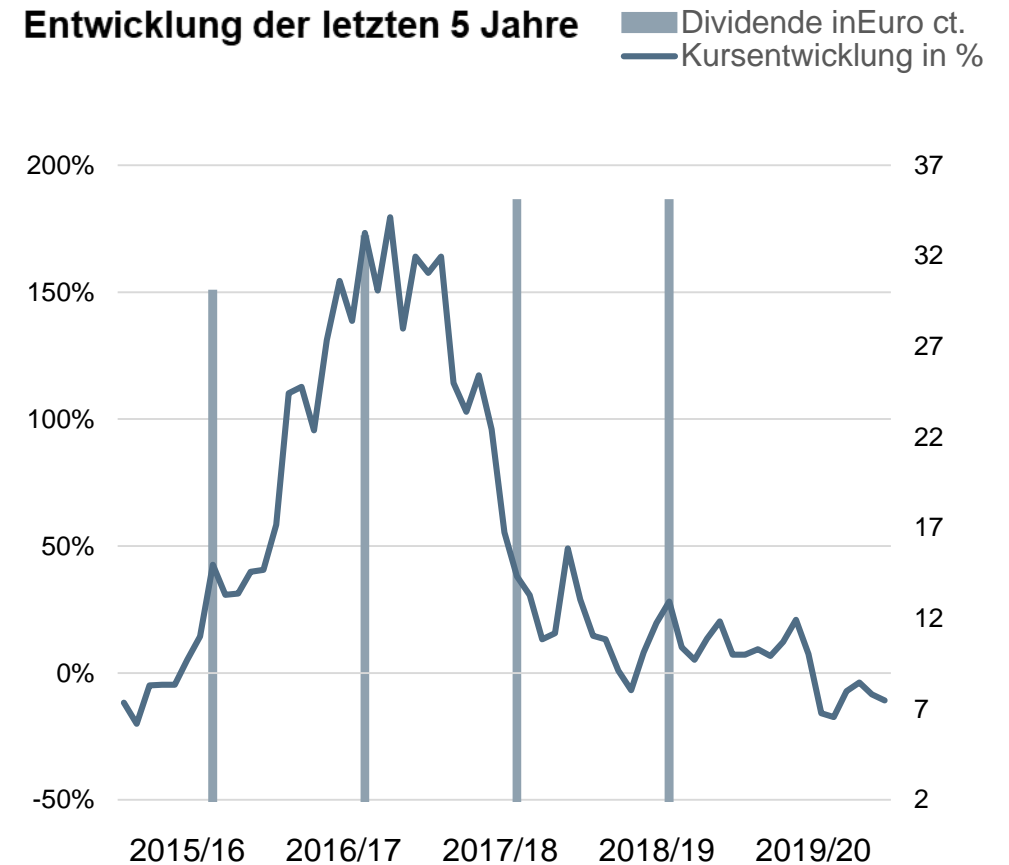
Kapitalflussrechnung in Mio. Euro



Ergebnis je Aktie und Dividende

	GJ 2017/2018	GJ 2018/2019
Jahresüberschuss [Mio. EUR] (nach Ertragsteuern)	9,8	12,2
Anzahl an Aktien in Mio. zum Bilanzstichtag*	37,4	37,4
Unverwässertes Ergebnis je Aktie [EUR]	+ 0,26	+ 0,33
Dividendenvorschlag [EUR] ¹	0,35	0,17
Ausschüttungsbetrag [Mio. EUR]	13,1	6,4

Entwicklung der letzten 5 Jahre



¹ Dividendenvorschlag. Die tatsächlich zu zahlende Dividende wird durch die Aktionäre auf der Hauptversammlung beschlossen

9M Highlights: 4 Haupttreiber für den erfolgreichen Weg durch die COVID-19-Krise

Strategie und Geschäftsmodell zahlen sich aus

- ein weiter diversifizierter Kundenstamm gleicht Einnahmen stärker aus
- Bereitstellung von Dienstleistungen digital & remote und die Reduzierung der Beratung vor Ort ermöglicht schnelle Anpassung an neue Umstände

Hohe Flexibilität ermöglicht schnelle Anpassung

- Flexible Projektteams erlauben die Anpassung an geänderte Rahmenbedingungen im „Lockdown“

Umfassender Covid-19-Aktionsplan

- Vorausgedachte und konsequent umgesetzte Vorgehensweise ermöglichte einen weitgehend reibungslosen Übergang zum “Social Distancing”

Strategische Bedeutung für unsere Kunden

- KPS arbeitet im digitalen Herzen seiner Kunden, wir passen digitale Infrastruktur an die neuen Anforderungen an
- Viele Kunden setzen diese wichtigen strategischen Projekte auch in unruhigen Zeiten fort, KPS konnte sogar Neukunden gewinnen

9M 2019/20 Ergebnis: Umsatz durch vereinzelte Projektverschiebungen + Pausen beeinträchtigt

 **9M 19/20 Umsatz durch vereinzelte Projektverschiebungen und Projektunterbrechungen als Reaktion auf die Covid-19-Pandemie beeinträchtigt**

- Vorläufig keine Reduzierung des Projektvolumens bei bestehenden Kunden und Projekten
- Im Q3 Umsatzrückgang im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie

 **Solide operative Leistung im 3. Quartal 19/20 trotz Beschränkungen durch Covid-19-Pandemie, 9M-Umsatz 4,5% unter Vorjahr, Stabilität durch vorgenannte vier Faktoren**

- Sinkender Umsatz in Q3 aufgrund der COVID-19-bedingten negativen Auswirkungen
- Negative Auswirkungen auf den Umsatz teilweise durch erheblich sinkende Material- und Reisekosten ausgeglichen
- Strategische Bedeutung der Projekte und umfassende Fähigkeit zur Remote-Arbeit federten Bewegungsbeschränkungen teilweise ab

9M Einnahmen -4,5%
EUR 129,9 Mio.

9M EBITDA -5,3%
17,7 Mio. EUR (Marge:
13,6%)

IFRS16 Auswirkung: 1,4 Mio. EUR

9M EBIT -26,9%
11,7 Mio. EUR (Marge:
9,0%)

IFRS16 Auswirkung auf EBIT-
Level neutralisiert

9M EBT -32,3%
10,7 Mio. EUR (Marge:
8,2%)



VIELEN DANK FÜR
IHRE
AUFMERKSAMKEIT

25. SEPTEMBER 2020