

A blurred photograph of two men in business attire walking in a modern office hallway. The man on the left is wearing a light-colored suit and a dark jacket, while the man on the right is wearing a dark suit and a dark tie. They are walking past a glass wall. The background is a dark blue gradient.

# WILLKOMMEN KPS HAUPTVERSAMMLUNG 2019

29. März 2019



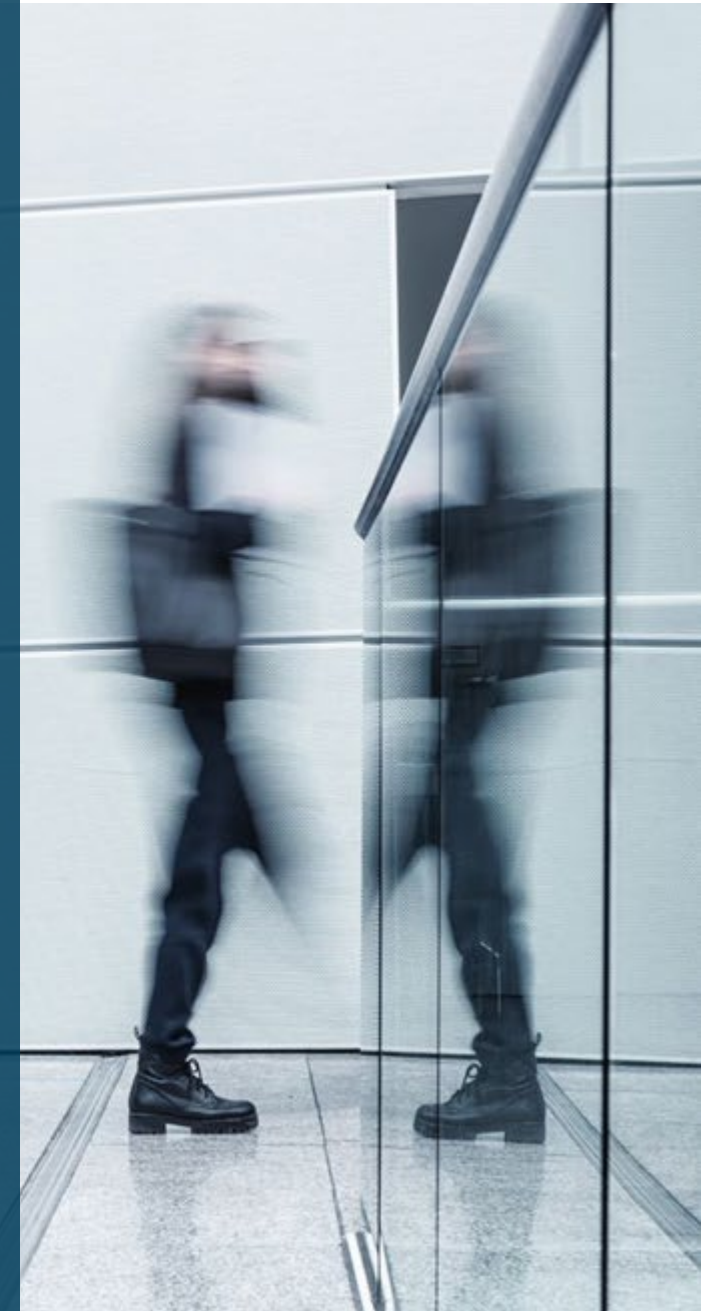
# LEONARDO MUSSO

Vorstand

29. März 2019

# AGENDA

- I. Unsere Digitalisierungslösungen
- II. Highlights und Meilensteine  
Geschäftsjahr 2017/2018
- III. Markt und Wachstumstreiber
- IV. KPS-Wachstumsstrategie
- V. Ergebnisse des Geschäftsjahres 2017/2018
- VI. Entwicklung im 1. Quartal 2018/2019
- VII. Zielsetzungen und Prognose  
Geschäftsjahr 2018/2019



# KPS – Wir führen unsere Kunden in die Zukunft der Digitalisierung

1995+



Musik; Fotografie;  
Videoverleih

2010+



Printmedien;  
Fernsehen; Reisen; HR

2015+



Handel, Finanzen,  
Gesundheitswesen;  
Automobilindustrie;  
Bildungswesen;  
Telekommunikation

2020+



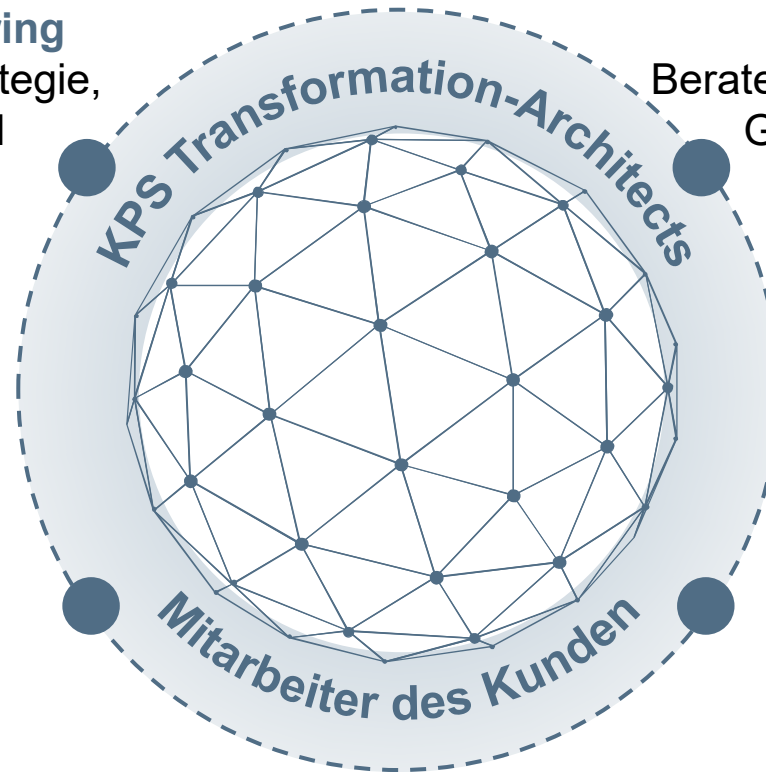
Alle bisher sicheren  
Häfen sind von der  
Digitalisierung  
betroffen.

# DIE KPS RAPID-TRANSFORMATION® METHODE

## beschleunigt Projektlaufzeiten um bis zu 50%

**KPS Simultaneous Engineering**  
parallele Entwicklung von Strategie,  
Prozessen, Anwendungen und  
der notwendigen Infrastruktur

**KPS Campus-Approach**  
frühzeitige und kontinuierliche  
Beteiligung von Business  
und IT



**KPS All-Star Principle**

Berater mit Expertise in Einzelhandel,  
Großhandel sowie im Mode- und  
Konsumgüterbereich bringen  
Know-how in Prozess- und  
Systementwicklung

**KPS Rapid Prototyping**

keine Blaupause, frühe Demo  
der Prozesse im System,  
sichere Investition – schneller  
Übergang in die Pilotphase,  
beschleunigte Implementierung

► Unsere Kunden profitieren von unserer langjährigen Projekterfahrung und unseren fundierten Branchenkenntnissen.



# NIEDERLASSUNGEN

MÜNCHEN/DORTMUND/HAMBURG/HEILBRONN/  
SAARBRÜCKEN/WOLFSBURG, Deutschland

KOPENHAGEN, Dänemark

AMSTERDAM, Niederlande

ZÜRICH, Schweiz

WIEN, Österreich

BARCELONA, Spanien

WASHINGTON DC, USA

LONDON, Großbritannien

OSLO, Norwegen

# Highlights im Geschäftsjahr 2017/2018

## Akquisitionen

- Infront Consulting and Management (Hamburg)
- Envoy Digital (London)

## Wachstum

- Baubeginn für ein neues Bürogebäude in Dortmund mit 8000m<sup>2</sup> Bürofläche
- Eröffnung eines neuen Büros in Oslo

## Projekte

- Land Hessen: „Inspiration 2018“ Bezug von Geobasisdaten
- Globus SB: Kundenbindungsprogramm
- Velux: Reisekostenabrechnungssystem

## Anerkennung

- Innovationspreis IT für die App iFURNITURE
- TOP100 der innovativsten Unternehmen
- Auszeichnung als Beste Berater Deutschlands

# Markt und Wachstumstreiber

## Unser Markt



Beratung für Business-Transformation  
und Prozessoptimierung



Bisheriger Schwerpunkt Einzelhandel



Internationalisierung in europäischen und  
globalen Märkten

## Wachstumstreiber

Gesteigerte Nachfrage nach kompetenter Erarbeitung und  
Begleitung von Transformationsprozessen

Vertikalisierung des Handels

Verbraucherzentrierte Planung von Geschäftsmodellen

Megatrend zur digitalen Transformation

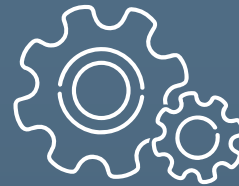


# Die KPS-Wachstumsstrategie



## Innovation

Kontinuierliche Investitionen in die Identifizierung von neuen Technologien und die Entwicklung von Anwendungen für das Geschäft von KPS in KPS Innovation Centers in Deutschland, Großbritannien und Spanien. Akquisitionen wie die Infront Consulting & Management ergänzen die Erweiterung des Serviceportfolios.



## Industrialisierung

Die KPS Rapid-Transformation® Methode ermöglicht die effiziente Implementierung von neuen Prozessen, ohne alte Strukturen aufzubrechen. KPS investiert kontinuierlich in Verbesserungen, um individuelle Kundenwünsche innerhalb kürzester Zeit zu besten Konditionen zu erfüllen.

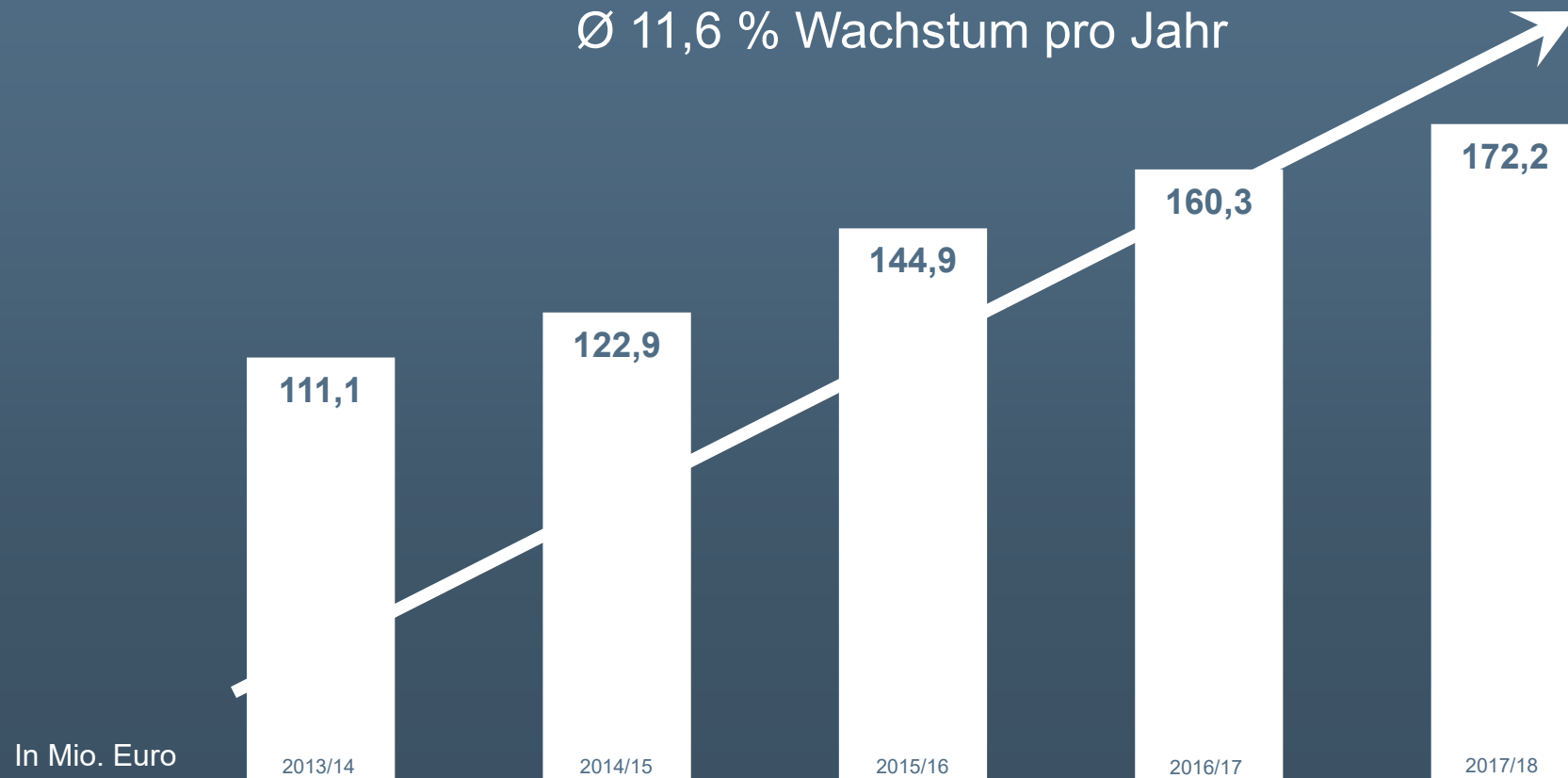


## Internationalisierung

KPS bietet Kunden aus aller Welt an 14 Standorten in Europa und den USA Dienstleistungen an. Gezielte Akquisitionen ermöglichen eine höhere Kundenreichweite, eine Diversifizierung des Serviceangebots sowie die Sicherstellung einer KPS-Präsenz vor Ort und den Zugang zu weiteren Branchen.

# UMSATZ DER LETZTEN 5 JAHRE

Ø 11,6 % Wachstum pro Jahr



In Mio. Euro

2013/14

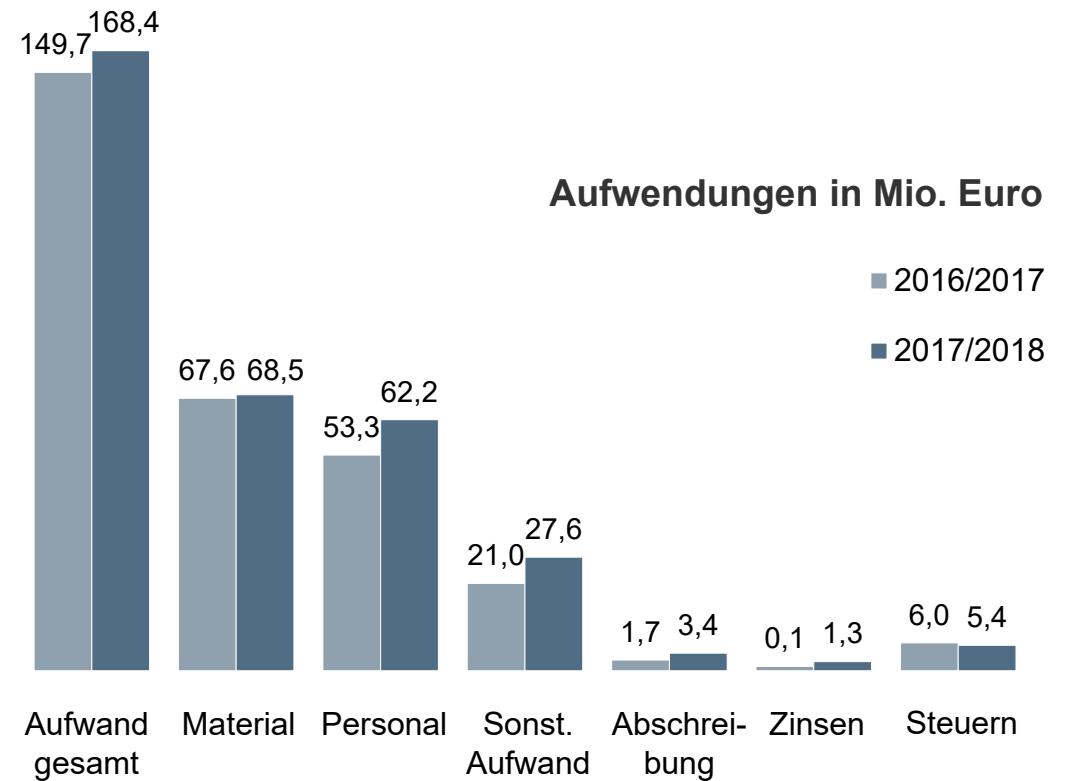
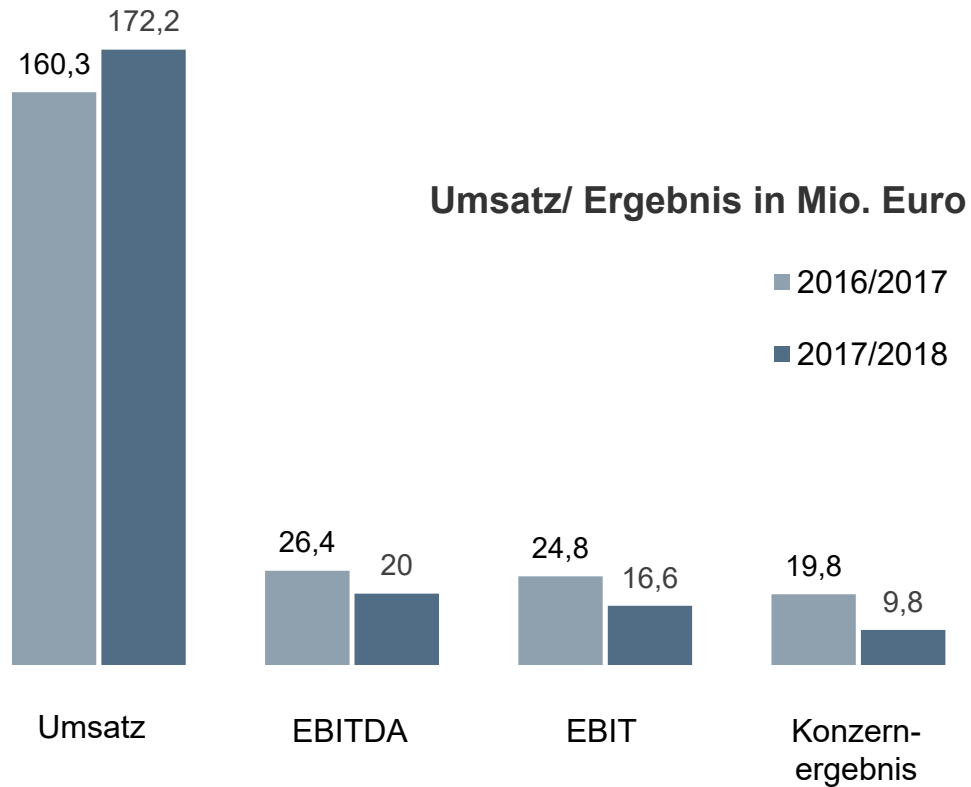
2014/15

2015/16

2016/17

2017/18

# Ertragslage Konzern 2017/2018

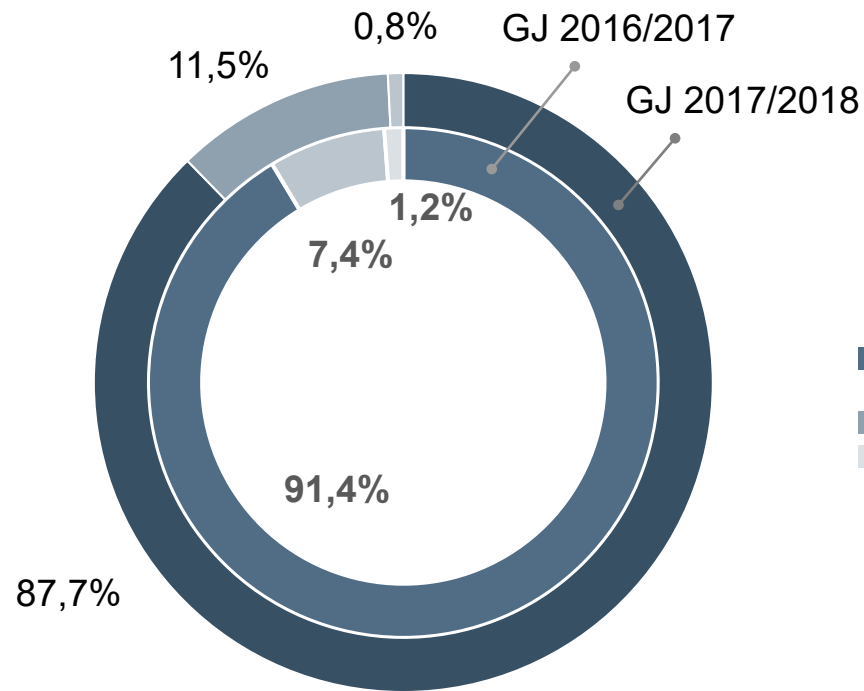


► Belastungen aus Zukäufen reduzieren im Geschäftsjahr noch das Konzernergebnis

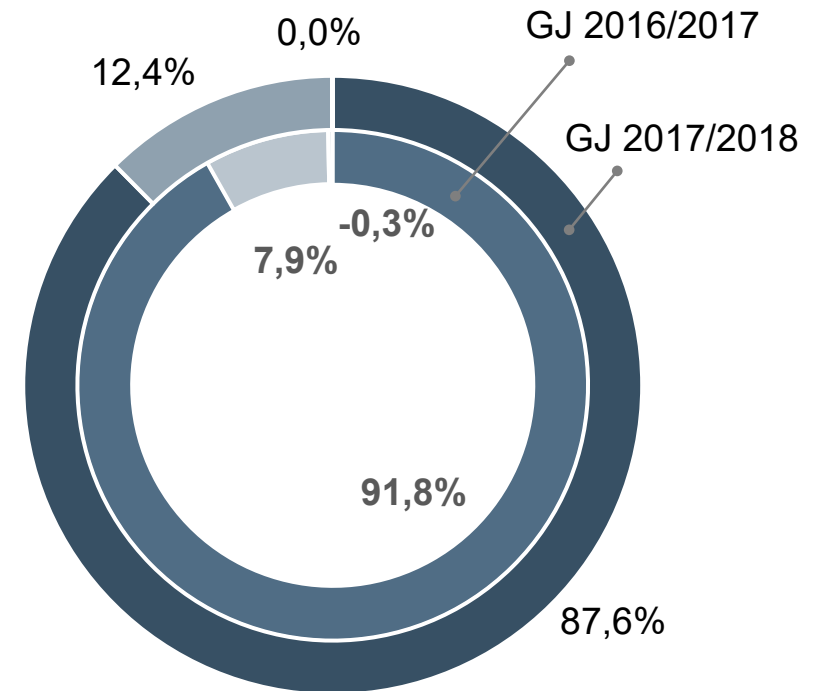
► Margen verbesserten sich unterjährig bereits und liegen in Q1 2018/19 wieder im gewohnten Bereich

# Umsatz und EBITDA 2017/2018: Geschäftsentwicklung nach Segmenten

Vorjahresvergleich Umsatz nach Segmenten



Vorjahresvergleich EBITDA nach Segmenten



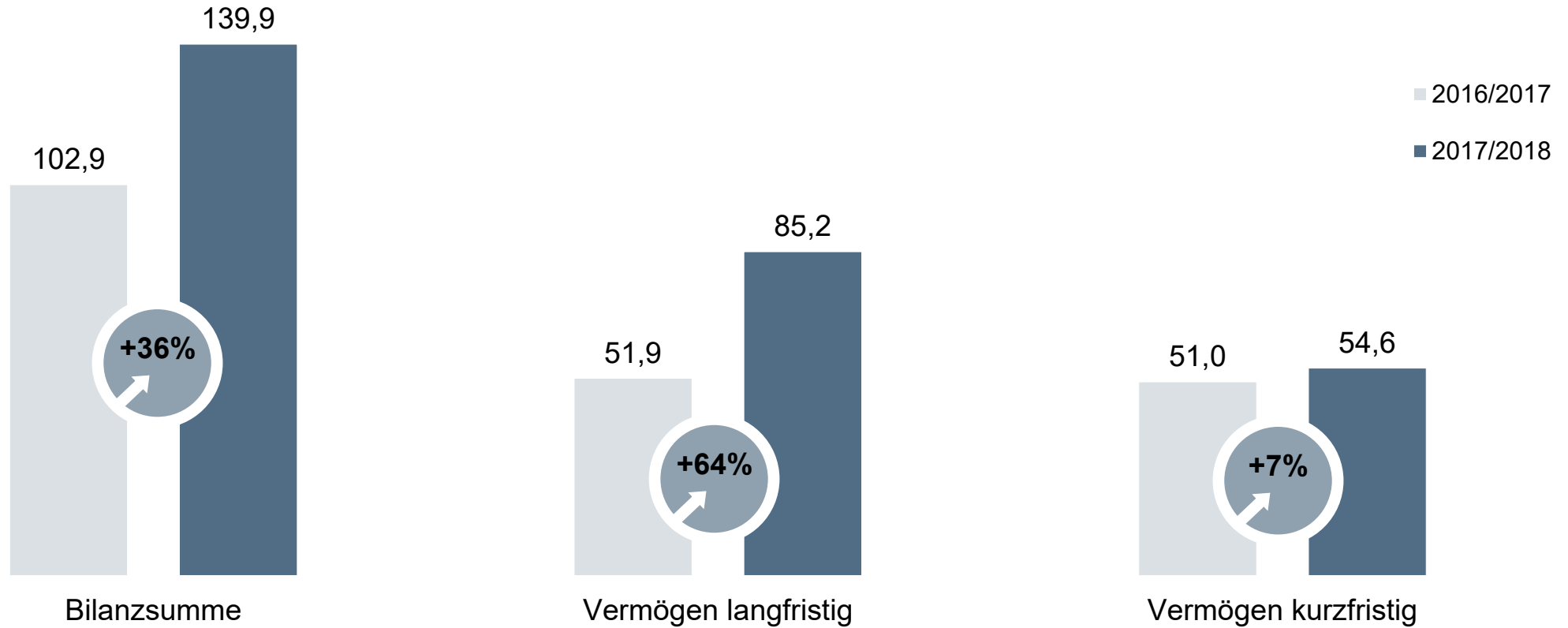
- Mgmt. Consulting / Transformationsberatung
- Produkte / Lizenzen
- Systemintegration

► Umsatzwachstum wird von allen Segmenten getragen.

► Verbesserte Margen in Lizenzen und Systemintegration, Transformationsberatung noch im Einfluss von M&A-Belastungen

# Vermögenslage Konzern 2017/2018

Vermögenslage in Mio. Euro



► Die Bilanzsumme erweitert sich im Zuge der Erweiterung der internationalen Aufstellung durch Zukäufe

► Die Zukäufe des letzten Geschäftsjahres lassen langfristige Vermögenswerte wachsen

► Kurzfristige Vermögenswerte aus Forderungen und Leistungen wachsen leicht

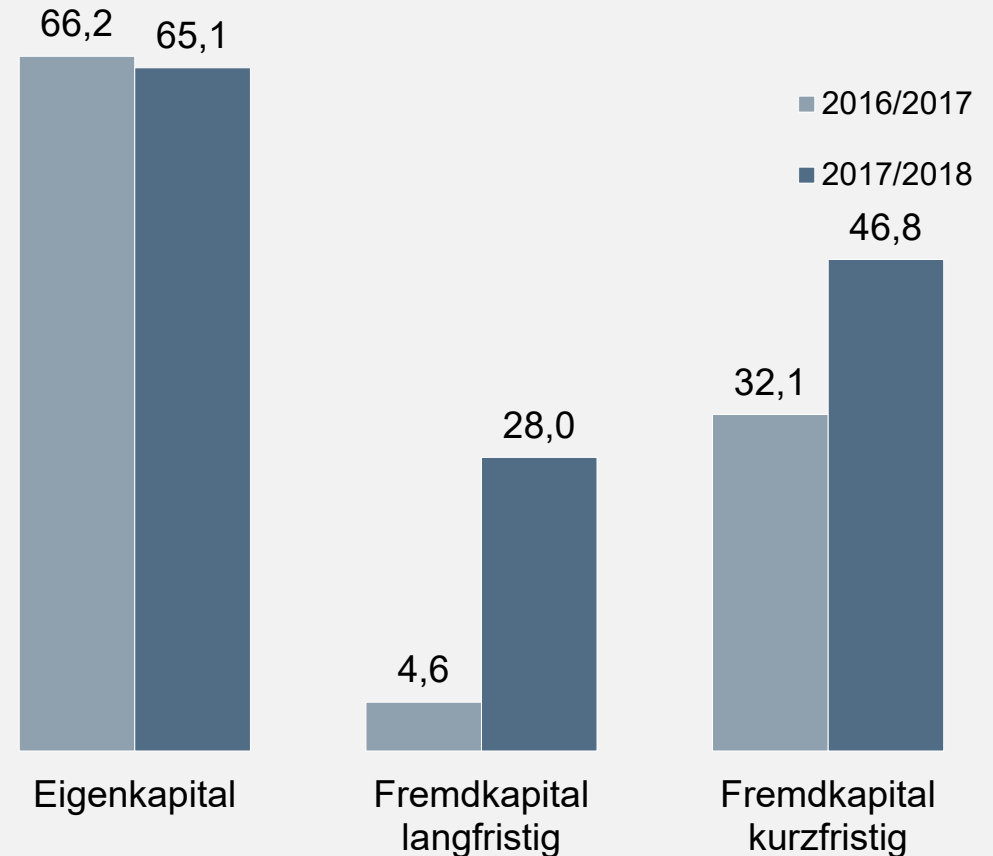
# Vermögenslage Konzern 2017/2018: Entwicklung Kapital

Eigenkapitalquote mit 46,5 % weiterhin solide.

Gestiegener Fremdkapital-Anteil als Konsequenz der Zukäufe.

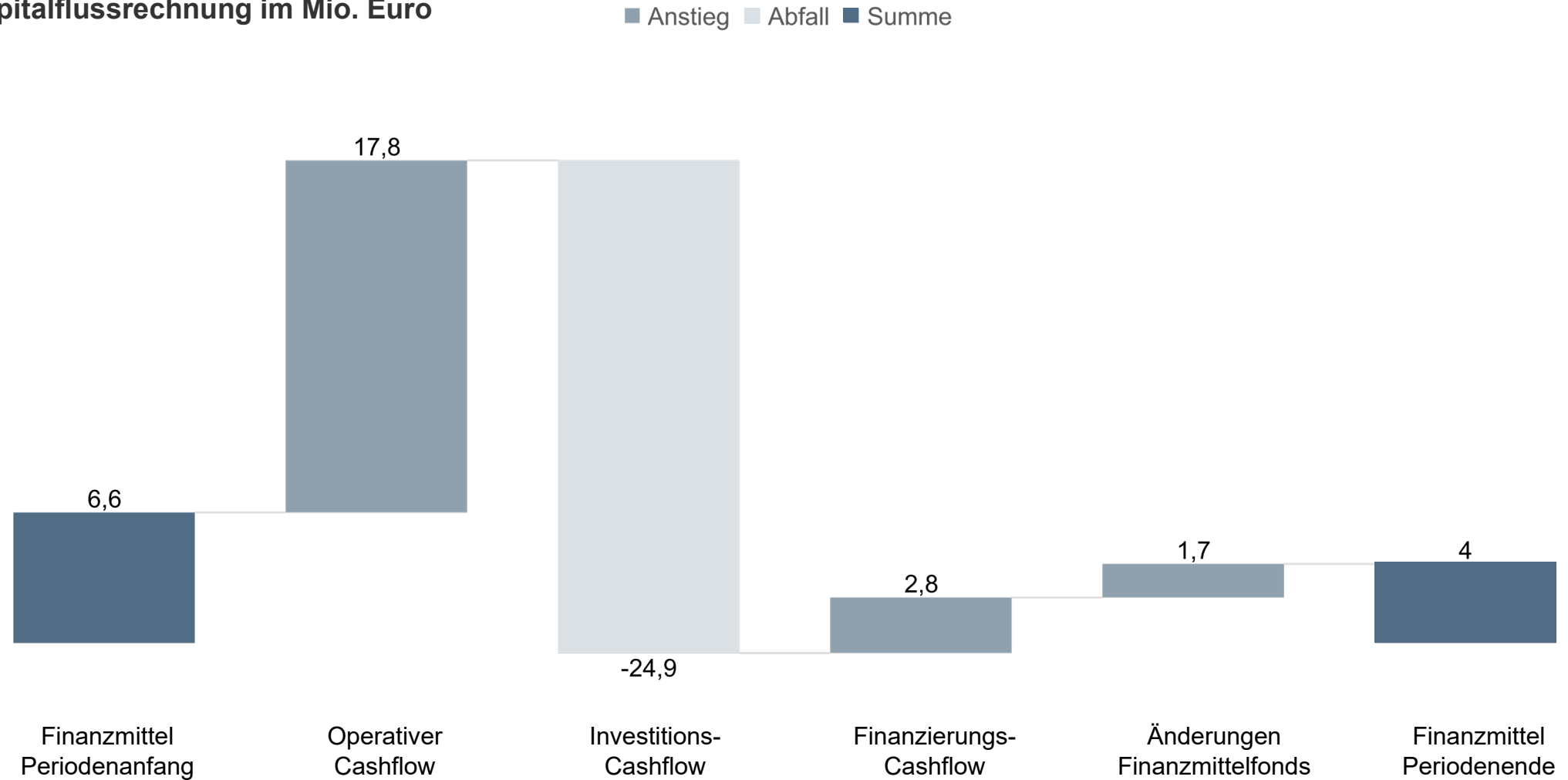
Auf Basis der guten Finanzlage und der Investitionen in Entwicklungsleistungen sind die Voraussetzungen für eine weiterhin erfolgreiche Zukunft geschaffen.

Gesamtkapital in Mio. EUR



# Finanzlage Konzern: Kapitalflussrechnung

## Kapitalflussrechnung im Mio. Euro



# Ergebnis je Aktie und Dividende

	GJ 2016/2017	GJ 2017/2018
Jahresüberschuss [Tsd. EUR] (nach Ertragsteuern)	19.799	9.831
Anzahl an Aktien zum Bilanzstichtag*	37.412.100	37.412.100
Unverwässertes Ergebnis je Aktie [EUR]	+ 0,53	+ 0,26
Dividendenvorschlag [EUR]	0,35	0,35
<b>Ausschüttungsbetrag [Tsd. EUR]</b>	<b>13.094</b>	<b>13.094</b>

Entwicklung der letzten 5 Jahre





# KPS AG im Q1 2018/2019

## Übersicht der Kennzahlen

	Q1 2018/2019 in Millionen Euro	Q1 2017/2018 in Millionen Euro
Umsatzerlöse	44,4	38,1
EBITDA	6,6	3,3
EBITDA-Marge (in %)	14,9	8,7
EBIT	5,8	3,1
EBIT-Marge (in %)	13,1	8,1
Finanzergebnis	-0,1	0,0
Ergebnis vor Ertragssteuern(*)	5,7	3,1
Ertragssteuern	-0,8	-0,9
Ergebnis nach Ertragssteuern	4,9	2,2
Ergebnis je Aktie (in Euro)	0,13	0,06

## Kommentar

- Starkes erstes Quartal 2018/2019
- Umsätze 16,5 % gegenüber dem Vorjahresquartal gesteigert
- EBITDA verdoppelt
- Deutlich gestiegene Margen bestätigen die Strategie und Erwartungen an die Profitabilität
- Ergebnisse im ersten Quartal am oberen Ende der Prognose für das Geschäftsjahr 2018/2019

# Zielsetzung im Geschäftsjahr 2018/2019

## Weiterführung der Wachstumsstrategie

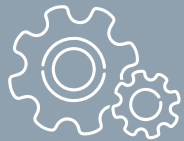
## Ziele 2019



### Innovation

Ausbau der  
Marktführerschaft im  
Handel in Europa

Potenziale aus den  
Akquisitionen heben,  
Margen steigern



### Industrialisierung

Umsatz zwischen 170  
und 180 Mio. Euro

Entwicklung weiterer  
innovativer und digitaler  
Transformationslösungen



### Internationalisierung

EBITDA zwischen 22  
und 27 Mio. Euro

Ausgangsposition für die  
Nutzung des Megatrends  
digitaler Transformation  
weiter verbessern



VIELEN DANK FÜR  
IHRE  
AUFMERKSAMKEIT

29. März 2019