

A high-angle, blurred photograph of a large crowd of people walking, overlaid with a semi-transparent blue filter. The figures are out of focus, creating a sense of movement and a busy environment.

KPS

QUARTALSMITTEILUNG
ZUM 30. JUNI 2018

QUARTALSMITTEILUNG ZUM 30. JUNI 2018

KPS setzt Wachstum im 3. Quartal 2017/2018 erfolgreich fort – Operatives Geschäft gemäß der Planung, Umsatz- und Ergebnisprognose für das laufende Geschäftsjahr bestätigt

KPS AG im 3. Quartal 2017/2018 Kennzahlenüberblick nach IFRS

in Mio. Euro	3. Quartal 2017/2018	3. Quartal 2016/2017	+/-
Umsatzerlöse	41,9	39,7	5,5%
EBITDA	5,7	6,2	-8,1%
Operatives Ergebnis (EBIT)	4,6	5,9	-22,0%
Finanzergebnis	-0,1	0,0	-100,0%
Ergebnis vor Ertragsteuern	4,5	5,9	-23,7%
Ertragsteuern	0,0	0,0	0,0%
Ergebnis nach Ertragsteuern	4,5	5,9	-23,7%
Ergebnis je Aktie (in Euro)	0,12	0,16	-25,0%

Geschäftsverlauf

KPS setzt Wachstum und Internationalisierung fort

Im zweiten und dritten Quartal konnte die KPS AG vor allem die Profitabilität deutlich steigern. Auch das operative Geschäft entwickelte sich im dritten Quartal gemäß den Erwartungen des Vorstands und das Wachstum wurde wie geplant fortgesetzt. Dies wurde einerseits durch die Akquise von Neukunden sowie neuer Projekte bei Bestandskunden und andererseits durch die Übernahmen im nationalen und internationalen Bereich realisiert.

Zusätzlich positiv unterstrichen wird die Unternehmensentwicklung durch die Reduktion der Umsatzkonzentration auf einzelne Kunden, was eine gleichmäßigere Verteilung des Umsatzes auf eine breitere Kundenbasis zur Folge hat. Nachdem im ersten Halbjahr ein besonders durch das starke zweite Quartal geprägter Umsatz von 88,4 Mio. Euro erzielt werden konnte, betrug der Umsatz im dritten Quartal 2017/2018 41,9 Mio. Euro - maßgeblich bedingt durch die vier neuen, im ersten Quartal gewonnenen Projekte.

Weiterhin verfolgt die KPS AG konsequent die Unternehmensstrategie der Innovation und der Internationalisierung, um ihre Zielmärkte noch besser bedienen zu können und neue Umsatzfelder zu erschließen sowie bestehende auszubauen. Mit den Übernahmen der ICE Consultants Europe SL, der Infront Consulting & Management GmbH sowie der Envoy Digital Limited ergab sich, insbesondere durch Abschreibungen, eine Belastung für das operative Ergebnis (EBIT). Das EBIT lag im dritten Quartal mit 4,6 Mio. Euro 22,0 Prozent unter dem Ergebnis des Vorjahreszeitraums, woraus sich eine EBIT-Marge von 10,9 Prozent ergibt. Das operative Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) von 5,7 Mio. Euro führt zu einer EBITDA-Marge von 13,6 Prozent, die nicht durch die Abschreibungen im Zusammenhang mit den akquirierten Unternehmen belastet ist. Mit dem mittelfristigen Wegfall der Abschreibungskosten soll sich die EBIT-Marge ebenfalls wieder dem Bereich der Vorjahre nähern. Die Kostenbasis wurde insbesondere durch den notwendigen Mitarbeiteraufbau sowie durch die Folgekosten der Unternehmensübernahmen belastet.

Im Verlauf des dritten Quartals erhielt die KPS AG wieder begehrte Auszeichnungen, die das Ergebnis einer hervorragenden Arbeit aller Mitarbeiter sind, unsere tiefgreifende Expertise sowie unseren Innovationsgeist widerspiegeln und erfolgreiche Projekte wertschätzen. Das Wirtschaftsmagazin *brand eins* zeichnete gemeinsam mit dem Statistikportal *statista* sowohl KPS als auch Infront bereits zum wiederholten Mal als Beste Berater in mehreren Kategorien aus und bestätigte damit die Spitzenpositionen beider Unternehmen für Transformationsprojekte im Handel sowie der Strategieberatung für die digitale Transformation. Ebenso gelang erneut der Sprung unter die Top 10 der deutschen Managementberatungen: Platz 6 für KPS in der renommierten Liste der Marktforscher von Lünendonk. Erst Ende Juni kürte der Wettbewerb TOP 100 erneut die innovativsten Firmen des deutschen Mittelstands. Zu diesen Innovationsführern zählt in diesem Jahr ebenfalls die KPS AG. Von KPS entwickelte Software-Lösungen schafften es in die besten Apps der Initiative Mittelstand. Auch in den jährlich publizierten Rankings der Internet- und E-Commerce-Agenturen steigt KPS weiter kontinuierlich nach oben.

Im Verlauf der Erstellung des Halbjahresberichts passte die KPS AG ihre Prognose an. Während der Vorstand im Geschäftsjahr 2017/2018 weiterhin einem Umsatz von 160 – 170 Mio. Euro erwartet, wurde die Ergebnisprognose angepasst. Dies war hauptsächlich bedingt durch Kaufpreisallokationen sowie hohe Akquisekosten für den Gewinn der vier neugewonnenen Projekte. Nach konservativer Planung geht der Vorstand damit davon aus, dass das Ergebnis vor Abschreibungen und Steuern (EBIT) für das Geschäftsjahr 2017/2018 im Bereich von 16 Mio. Euro bis 20 Mio. Euro liegen wird.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Umsatz und Ergebnis des 3. Quartals 2017/2018 im Rahmen der Erwartungen

Die KPS AG konnte im 3. Quartal 2017/2018 Steigerungen beim Umsatz verbuchen. Das Periodenergebnis war niedriger als im Vorjahr, entspricht aber der Planung für das laufende Geschäftsjahr. Auf Basis der ungeprüften IFRS-Konzernzahlen steigerte KPS den Umsatz gegenüber dem 3. Quartal 2016/2017 um 5,5 Prozent auf 41,9 Mio. Euro (Q3 2016/2017: 39,7 Mio. Euro). Im Rahmen des für das weitere Unternehmenswachstum notwendigen Mitarbeiteraufbaus sowie durch die erfolgten Unternehmensübernahmen stiegen die Aufwendungen, insbesondere für Personal und damit zusammenhängenden Kosten für Raummieten und Fahrzeuge, kurzfristig stärker als der Umsatz. Infolgedessen war das operative Ergebnis (EBIT) im Berichtsquartal um 22,0 Prozent auf 4,6 Mio. Euro (Q3 2016/2017: 5,9 Mio. Euro) rückläufig. Die EBIT-Marge betrug 10,9 Prozent (Q3 2016/2017: 15,0 Prozent) und lag damit im Rahmen der Erwartungen. Das operative Ergebnis vor Abschreibungen (EBITDA) verringerte sich gegenüber dem Vorjahreszeitraum um 8,1 Prozent auf 5,7 Mio. Euro. Damit lag die EBITDA-Marge bei 13,6 Prozent gegenüber 15,6 Prozent im dritten Quartal 2016/2017. Unter dem Strich ging das Ergebnis nach Steuern im 3. Quartal 2017/2018 um 23,7 Prozent auf 4,5 Mio. Euro (Q3 2016/2017: 5,9 Mio. Euro) zurück. Das Ergebnis je Aktie verringerte sich um 25,0 Prozent auf 0,12 Euro (Q3 2016/2017: 0,16 EUR).

Vermögenslage

Die Bilanzsumme stieg im Vergleich zum Bilanzstichtag 30. September 2017 von 102,8 Mio. Euro auf 144,1 Mio. Euro zum 30. Juni 2018. Während die langfristigen Vermögenswerte insbesondere bedingt durch die Aktivierung immaterieller Vermögenswerte im Rahmen von vorläufigen Kaufpreisallokationen im Zuge der Akquisitionen der ICE Consultants Europe, SL, Spanien, der Infront Consulting & Management GmbH sowie der Envoy Digital Ltd., England, einen Anstieg von 51,9 Mio. Euro auf 91,2 Mio. Euro verzeichneten, fiel der Anstieg der kurzfristigen Vermögenswerte von 50,9 Mio. Euro auf 52,9 Mio. Euro deutlich niedriger aus.

Finanzlage

Das Eigenkapital reduzierte sich von 66,2 Mio. Euro zum 30. September 2017 auf 65,0 Mio. Euro zum 30. Juni 2018. Die Eigenkapitalquote ging von 64,4 Prozent auf 45,1 Prozent. Das langfristige Fremdkapital erhöhte sich von 4,6 Mio. Euro auf 41,9 Mio. Euro. Darin enthalten sind auf vorläufigen Berechnungen basierende Verbindlichkeiten aus den Akquisitionen der ICE Consultants Europe, SL, der Infront Consulting & Management GmbH sowie der Envoy Digital Ltd. Das kurzfristige Fremdkapital stieg – ebenfalls hauptsächlich bedingt durch Verbindlichkeiten aus den oben genannten Akquisitionen – von 32,1 Mio. Euro auf 37,1 Mio. Euro. Davon entfielen 8,0 Mio. Euro auf kurzfristige Finanzschulden gegenüber Kreditinstituten. Zum Bilanzstichtag am 30. September 2017 bestanden keine Finanzschulden. Die Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente erhöhten sich u. a. durch die Aufnahme von kurzfristigen Finanzschulden von 6,7 Mio. Euro auf 7,8 Mio. Euro.

Ereignisse nach Ende des Berichtszeitraums

Es sind keine Ereignisse mit einem wesentlichen Einfluss auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage nach dem Ende des Berichtszeitraums eingetreten.

Chancen- und Risikobericht

Die Chancen- und Risikosituation hat sich gegenüber der Darstellung im Geschäftsbericht 2016/2017 nicht wesentlich verändert. Detaillierte Informationen zum Risikomanagementsystem und zur Risikosituation des KPS Konzerns sind im Geschäftsbericht 2016/2017 ab Seite 30 verfügbar.

Ausblick 2017/2018

Umsatz- und Ergebnisprognose bestätigt

Vorstand und Management der KPS AG bestätigen die zum Halbjahr angepasste Prognose für das laufende Geschäftsjahr 2017/2018 mit einem Umsatz von voraussichtlich 160–170 Mio. Euro sowie einem EBIT von 16 Mio. Euro bis 20 Mio. Euro. Darin enthalten sind die Umsatz- und Ergebnisbeiträge der seit dem 2. Oktober 2017 konsolidierten ICE Consultants Europe SL, Barcelona, Spanien, der mit Wirkung zum Jahresbeginn 2018 erworbenen Infront Consulting & Management GmbH, Hamburg, Deutschland, sowie der zum 10. Februar 2018 übernommenen Envoy Digital Limited, London, Großbritannien. Aufsichtsrat und Vorstand der KPS AG halten daran fest, die Strategie der Internationalisierung weiter voranzutreiben.

Die Prognose enthält in die Zukunft gerichtete Aussagen, die auf Annahmen und Schätzungen der Unternehmensleitung der KPS AG beruhen. Auch wenn die Unternehmensleitung der Ansicht ist, dass diese Annahmen und Schätzungen zutreffend sind, können die künftige tatsächliche Entwicklung und die künftigen tatsächlichen Ergebnisse von diesen Annahmen und Schätzungen aufgrund vielfältiger Faktoren erheblich abweichen. Zu diesen Faktoren können beispielsweise die Veränderung der gesamtwirtschaftlichen Lage, der Wechselkurse, der Zinssätze sowie Veränderungen innerhalb der Marktentwicklung und der sich veränderten Wettbewerbssituation gehören. Die KPS AG übernimmt keine Gewährleistung und keine Haftung dafür, dass die künftige Entwicklung und die künftig erzielten tatsächlichen Ergebnisse mit den in dieser Zwischenmitteilung geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden.

Unterföhring, den 10. August 2018

KPS AG
Der Vorstand

Investor Relations-Kontakt

KPS AG

Betastrasse 10H, 85774 Unterföhring

Telefon: +49 (0) 89 356 31-0, Telefax: +49 (0) 89 356 31-3300, E-Mail: isabel.hoyer@kps.com

Über KPS

KPS ist der europaweit führende Transformationspartner für Unternehmen, die ihr Geschäftsmodell innerhalb kürzester Zeit radikal auf den Kunden ausrichten und innovative, digitale Prozesse sowie Technologien implementieren wollen. KPS liefert von der Strategieberatung über branchenspezifische Prozessketten bis zur Implementierung modernster Technologien alles aus einer Hand. Das KPS-Team berät Unternehmen End-to-End und integriert Warenwirtschaft, B2B und B2C E-Commerce mit Marketing- & Sales-Prozessen. Besonders in einer digitalen Welt mit dem Kunden im Fokus ist die Fähigkeit, Projekte schnell umsetzen zu können, ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil. Die KPS Rapid-Transformation® Methode beschleunigt Projekte bis zu 50 Prozent und die Erfahrung und Branchenkenntnis der KPS-Berater sichern den Erfolg jeder Projektinitiative. Mit rund 1.000 Beratern in 12 Ländern baut KPS durch richtungsweisende Projekte im digitalen und technologischen Wandel seine Marktposition global kontinuierlich aus.