

A high-angle, blurred photograph of a large crowd of people walking, overlaid with a semi-transparent blue filter. The people are in various stages of motion, creating a sense of a busy, moving crowd.

KPS

QUARTALSMITTEILUNG
ZUM 31. DEZEMBER 2017

QUARTALSMITTEILUNG ZUM 31. DEZEMBER 2017

KPS veröffentlicht Zahlen zum 1. Quartal 2017/2018 – Umsatz- und Ergebnisprognose für das laufende Geschäftsjahr bestätigt

KPS AG im 1. Quartal 2017/2018

Kennzahlenüberblick

in Mio. Euro	1. Quartal 2017/2018	1. Quartal 2016/2017	+/-
Umsatzerlöse	38,1	40,3	-5,5 %
Operatives Ergebnis (EBIT)	3,1	6,4	-51,6 %
Finanzergebnis	0,0	0,0	0,0 %
Ergebnis vor Ertragsteuern (*)	3,1	6,4	-51,6 %
Ertragsteuern	-0,9	-1,1	-18,2 %
Ergebnis nach Ertragsteuern	2,2	5,3	-58,5 %
Ergebnis je Aktie (in Euro)	0,06	0,14	-57,1 %

Finanzkalender

Termine 2017/2018

- » 23.03.2018 Ordentliche Hauptversammlung in München
- » 30.05.2018 Bekanntgabe der Zahlen des 1. Halbjahres 2017/2018
- » 10.08.2018 Bekanntgabe der Zahlen des 3. Quartals 2017/2018
- » 31.01.2019 Bekanntgabe der Zahlen des Jahresabschlusses 2017/2018

Geschäftsverlauf

Umsatz und Ertragslage geprägt von massiven Investitionen in das zukünftige Wachstum –

Fortsetzung der Internationalisierungsstrategie

Die KPS AG (WKN: A1A6V4 / ISIN: DE000A1A6V48), Deutschlands führende Unternehmensberatung für Business Transformation und Prozessoptimierung, verzeichnete im ersten Quartal 2017/2018 einen leichten Umsatzrückgang auf 38,1 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahreszeitraum (40,3 Mio. Euro). Verantwortlich zeichnete hierfür insbesondere der überproportionale Ressourcenabbau bei einem bedeutenden Großkunden, der durch neue Projektinitiativen kurzfristig nicht komplett kompensiert werden konnte. Trotz dieser Entwicklung lag der Umsatz in etwa auf dem Niveau des Vorjahreszeitraums.

Der konsequente Ausbau des Unternehmens und der daraus resultierende Anstieg der Personalkosten sowie massive vertriebliche Investitionen in zukünftiges Wachstum wirkten deutlich auf das Ergebnis ein. Mit dem gleichzeitigen Gewinn von vier neuen nationalen und internationalen Transformationsinitiativen gegen starken Wettbewerb beginnen sich diese Investitionen erfreulicherweise schon zum Jahreswechsel auszuzahlen. Zudem tätigte die KPS AG in der konsequenten Fortsetzung ihrer Internationalisierungsstrategie und des konsequenten Ausbaus des Leistungsportfolios strategische Akquisitionen, die sich kurzfristig ebenso ergebnismindernd auswirkten. Diese Einflüsse spiegeln sich in einem EBIT für das erste Quartal von 3,1 Mio. Euro gegenüber 6,4 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum wider.

Durch die Übernahme von 100 % der Anteile an ICE Consultants Europe SL, Barcelona, Spanien mit Wirkung zum 2. Oktober 2017 erweiterte die KPS AG ihren Konsolidierungskreis. Als renommierter IT&SAP-Beratungspartner verfügt ICE über eine breite und loyale Kundenbasis in Spanien, Deutschland, Frankreich, der Schweiz, den Niederlanden sowie in Nord- und Südamerika. Die Übernahme festigt die Position von KPS als eine der führenden Beratungsfirmen für digitale Transformation in Europa.

Am 14. Dezember 2017 unterzeichnete die KPS AG einen Kaufvertrag zum Erwerb sämtlicher Anteile an der Infront Consulting & Management GmbH, Hamburg (Infront). Die Infront ist ein führender Strategieberater für Digitalisierung im deutschsprachigen Raum, ausgezeichnet mit dem Innovationspreis der Wirtschaftswoche 2017 und dem Hidden Champion Award 2018 für Digitalisierung von Capital. Infront bildet als eigenständige Marke die Spitze der Strategieberatung zum Thema digitale Transformation innerhalb der KPS-Gruppe.

Die Umsetzung der Unternehmensstrategie konnte im Berichtszeitraum planmäßig fortgesetzt werden. Durch die erfolgten Akquisitionen ist die KPS zukünftig geografisch breiter aufgestellt und erweitert zudem ihren Branchenzugang. Trotz der hohen Investitionen für Akquisitionen und zukünftiges Wachstum kann die KPS eine überproportionale Profitabilität zum Wettbewerb vorweisen. Diese Kombination aus hoher Profitabilität und einer zukunftsgerichteten Investitionslage führt aus Sicht des Vorstandes zu einer positiven Geschäftsperspektive.

Ertrags-, Finanz- und Vermögenslage

Umsatz und Ergebnis des ersten Quartals 2017/2018

Im 1. Quartal 2017/2018 haben sich Umsatz und Ergebnis im Rahmen der Erwartungen entwickelt. Auf Basis der ungeprüften IFRS-Konzernzahlen zum 31. Dezember 2017 verzeichnete die KPS-Gruppe einen Umsatz in Höhe von 38,1 Mio. Euro (Q1 2016/2017: 40,3 Mio. Euro). Ursächlich für den leichten Umsatzrückgang war insbesondere der überproportionale Ressourcenabbau bei einem bedeutenden Großkunden, der durch neue Projektinitiativen kurzfristig nicht komplett kompensiert werden konnte. Das operative Ergebnis (EBIT) reduzierte sich infolge der strategischen Akquisitionen, gestiegenen Personalkosten im Rahmen des Unternehmensaufbaus und massiven Investitionen in die Projektgewinnung auf 3,1 Mio. Euro (Q1 2016/2017: 6,4 Mio. Euro). Die EBIT-Marge belief sich im 1. Quartal 2017/2018 auf 8,6 Prozent (Q1 2016/2017: 16,5 Prozent) und lag damit im Rahmen der Erwartungen. Das Ergebnis nach Steuern betrug 2,2 Mio. Euro gegenüber 5,3 Mio. Euro im ersten Quartal 2016/2017, was zu einem Ergebnis je Aktie von 0,06 Euro (Vorjahr: 0,14 Euro) führte.

Vermögenslage

Die Bilanzsumme stieg insbesondere durch die Erweiterung des Konsolidierungskreises im Vergleich zum Bilanzstichtag am 30. September 2017 von 102,9 Mio. Euro auf 126,5 Mio. Euro. Infolgedessen betrugen die langfristigen Vermögenswerte 68,3 Mio. Euro nach 51,9 Mio. Euro. Die kurzfristigen Vermögenswerte stiegen unterdessen von 50,9 Mio. Euro auf 58,2 Mio. Euro.

Finanzlage

Im Vergleich zum Bilanzstichtag am 30. September 2017 erhöhte sich das Eigenkapital von 66,2 Mio. Euro auf 68,3 Mio. Euro. Die Eigenkapitalquote reduzierte sich auf 54,0 Prozent zum 31. Dezember 2017 nach 64,3 Prozent zum 30. September 2017. Das langfristige Fremdkapital stieg von 4,6 Mio. Euro auf 11,5 Mio. Euro. Das kurzfristige Fremdkapital erhöhte sich von 32,1 Mio. Euro auf 46,7 Mio. Euro. Im ersten Quartal 2017/2018 bestanden Finanzschulden gegenüber Kreditinstituten in Höhe von 16,2 Mio. Euro. Zahlungsmittel und Zahlungsmitteläquivalente stiegen um 5,0 Mio. Euro auf 11,7 Mio. Euro.

Ereignisse nach Ende des Berichtszeitraums

Die KPS AG hat mit Wirkung zum 10. Februar 2018 sämtliche Anteile an der Envoy Digital Limited, einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung (private company limited by shares) nach dem Recht von England und Wales, erworben. Die Envoy Digital Limited ist eine der führenden Agenturen im Bereich Omnichannel E-Commerce in Großbritannien.

Mit der Übernahme setzt die KPS AG ihre internationale Expansionsstrategie fort und realisiert den Markteintritt im Vereinigten Königreich. Die marktführende Stellung als Berater und Dienstleister für digitale Transformation in Europa wird weiter ausgebaut und der Leistungsumfang komplettiert.

Des Weiteren 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 Prognose für das laufende Geschäftsjahr 2017/2018 mit einem Umsatz von voraussichtlich 160 – 170 Mio. Euro sowie einem EBIT von 23 – 26 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 Quartalsmitteilung geäußerten Annahmen und Schätzungen übereinstimmen werden.

Unterföhring, den 16.02.2018

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 und Technologien implementieren wollen. KPS arbeitet mit Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen und liefert von der Strategieausrichtung über branchenspezifische Prozessketten bis zur Implementierung modernster Technologien alles aus einer Hand. KPS-Berater beherrschen die ganzheitliche Betrachtung des Unternehmens: Sie verbinden die Warenwirtschaft mit B2B- und B2C-Prozessen des eCommerce und kundenorientierten Marketing- & Sales-Prozessen. Durch integriertes Datenmanagement und zielgenaue Analysen schafft KPS emotionale Markenbindung durch unverwechselbare Kundenerlebnisse über alle Kanäle und regionale Grenzen hinweg. Besonders in einer digitalen Welt mit dem Kunden im Fokus ist die Fähigkeit, ein Unternehmen agil steuern zu können, ein wesentlicher Wettbewerbsvorteil. Die KPS Rapid-Transformation Methode beschleunigt Projektinitiativen um bis zu 50 Prozent und die umfassende Projekterfahrung und Branchenkenntnisse der KPS-Berater sichern den Erfolg jeder Projektinitiative. KPS ist Teil eines erfolgreichen Partnernetzwerkes und unter anderem SAP Gold Partner, SAP Hybris Platinum, Adobe Business, Intershop Premium, SAP ARIBA sowie SAP Concur Customer Implementation Partner. Mit rund 1.000 Beratern in 12 Ländern baut KPS durch richtungsweisende Projekte im digitalen und technologischen Wandel seine Marktposition global kontinuierlich aus. Besuchen Sie uns auf www.kps.com.