

KPS im ersten Halbjahr 2018/2019 profitabel gewachsen

- » Umsatzwachstum um 3,3 % auf 91,2 Mio. Euro im ersten Halbjahr 2018/2019 (Vorjahreszeitraum: 88,4 Mio. Euro)
- » EBITDA um 41,3 % von 9,4 Mio. Euro im Vergleichszeitraum auf 13,2 Mio. Euro gesteigert
- » Erfolgreiche Integration der im vergangenen Geschäftsjahr getätigten Akquisitionen und positive Geschäftsentwicklung im skandinavischen Raum

Unterföhring/München, 13. Mai 2019 – Die KPS AG (WKN: A1A6V4 / ISIN: DE000A1A6V48), Europas führende Unternehmensberatung für Business-Transformation und Prozessoptimierung, steigerte im ersten Halbjahr 2018/2019 ihren Umsatz um 3,3 % gegenüber dem ersten Halbjahr 2017/2018 von 88,4 Mio. Euro auf 91,2 Mio. Euro. Das Ergebnis vor Zinsen, Steuern und Abschreibungen (EBITDA) stieg um 41,3 % auf 13,2 Mio. Euro gegenüber 9,4 Mio. Euro im Vorjahreszeitraum. Damit konnte die Profitabilität überproportional zum Umsatz gesteigert werden. Die EBITDA-Marge lag im ersten Halbjahr 2018/2019 bei 14,5 % und damit deutlich über dem Vorjahreszeitraum (10,6 %). KPS erreichte diese positive operative Entwicklung durch die erfolgreiche Integration der im Vorjahr durchgeführten Unternehmenszukäufe sowie neue Transformationsprojekte mit Bestands- und Neukunden.

Besonders das Neukundengeschäft im skandinavischen Markt trug im ersten Halbjahr 2018/2019 zur soliden Umsatzentwicklung bei. Dort begleitet KPS als Partner eine skandinavische Lebensmittelhandelskette beim Aufbau einer völlig neuen Handelsplattform, die Geschäftsprozesse und IT-Systeme grundlegend modernisiert und mit aktueller SAP-Planungssoftware verbindet. Für einen weiteren führenden Lebensmittelhändler setzte KPS die Digitalisierung und Automatisierung sämtlicher Marketingprozesse um und für den führenden Electronics-Händler im nordischen Raum implementierte KPS eine neue B2B-Plattform.

Aber auch in den anderen europäischen Märkten konnte KPS neue Transformationsprojekte bei namhaften Bestands- und Neukunden aus dem Handel und der Konsumgüterindustrie gewinnen. Darüber hinaus eröffneten sich durch die erfolgreich getätigten internationalen Akquisitionen der KPS AG neue Möglichkeiten im spanischen und britischen Markt. Bestätigt wurde die operative Exzellenz der neuen Tochtergesellschaft Envoy KPS in Großbritannien durch die Auszeichnung als "UK eCommerce Agency of the Year 2019". Sowohl das mit der Infront Consulting und Management aus Hamburg hinzugewonnene, neue strategische Beratungsangebot sowie die geschaffenen Synergieeffekte im Rahmen konzernweiter Transformationsprojekte wirken sich bereits positiv auf das Geschäft von KPS aus.

Leonardo Musso, Vorstand der KPS AG, erläutert: „Unsere im vergangenen Geschäftsjahr erworbenen Tochtergesellschaften in Deutschland, Spanien und Großbritannien haben nicht

PRESSEINFORMATION

nur unser Beratungsangebot erweitert, sondern auch zahlreiche neue und talentierte Mitarbeiter für KPS mitgebracht. So konnten wir im ersten Halbjahr die Synergien heben, unsere internationale Präsenz erweitern und unsere Kosten für externe Berater senken. Die Entwicklung hin zur hohen Profitabilität, die KPS vor den das Ergebnis zeitweise belastenden Zukäufen ausgezeichnet hat, konnten wir im ersten Halbjahr 2018/2019 fortsetzen.“

Der Vorstand der KPS AG geht für das laufende Geschäftsjahr weiterhin von einem stabilen Wachstum aus und bestätigt die im Januar 2019 ausgegebene Prognose für das Geschäftsjahr 2018/2019. Er erwartet eine leichte Steigerung des Umsatzes auf 170 Mio. bis 180 Mio. Euro sowie eine deutliche Steigerung des EBITDA auf einen Betrag innerhalb des Korridors zwischen 22 Mio. und 27 Mio. Euro.

Der ausführliche Halbjahresbericht 2018/2019 steht ab sofort unter www.kps.com zum Download zur Verfügung.

13. Mai 2019

KPS AG
Der Vorstand

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 % und die Erfahrung und Branchenkenntnis der KPS-Berater sichern den Erfolg jeder Projektinitiative. Mit rund 1.000 Beratern in 12 Ländern baut KPS durch richtungweisende Projekte im digitalen und technologischen Wandel seine Marktposition global kontinuierlich aus.

Reshape and transform rapidly. Your business in a digital world. www.kps.com

KPS AG

Beta-Straße 10H
85774 Unterföhring
Telefon: +49 (0) 89 356 31-0
Telefax: +49 (0) 89 356 31-3300
E-Mail: ir@kps.com

cometis AG

Maximilian Franz
Unter den Eichen 7
65195 Wiesbaden

PRESSEINFORMATION

Telefon: +49 (0) 611 20 5855-22

E-Mail: franz@cometis.de