

Digitales Helferlein

KPS | A1A6V4 KPS unterstützt Kunden aus Handel und Wirtschaft, neue Strategien und Prozesse schneller einzuführen und die digitale Transformation voranzutreiben. Dabei befinden sich die Beratungsprofis selbst auf einem dynamischen Wachstumspfad.



von MICHAEL SCHRÖDER

m.schroeder@deraktionaer.de
@aktionaer

Während Amazon, Zalando und Co bereits vor Glück schreien, stehen klassische Handelsunternehmen unter Zugzwang: Sie müssen die digitale Transformation ihres Unternehmens umgehend starten, um sich im Wettbewerb besser zu positionieren oder um nicht komplett auf der Strecke zu bleiben.

Hohe Anforderungen

Der Kunde von heute wünscht sich die Verknüpfung sämtlicher Verkaufskanäle. **Die Herausforderungen der Digitalisierung zwingen Unternehmen aus Handel und Wirtschaft, bewährte Geschäftsmodelle, Prozesse und Technologien zu hinterfragen und neue Ansätze zu testen.**

Dieser Trend spielt der KPS AG in die Karten. Die Münchner agieren als europaweit führende Unternehmensberatung für den Handel. Von der klassischen Warenwirtschaft über E-Commerce bis hin zum digitalen Kundenmanagement und Marketing werden alle relevanten Bereiche aus einer Hand angeboten. Die KPS-Berater übernehmen quasi die Rolle eines Lotsen, der das Schiff sicher geleitet und dem Kunden Gefahren und Chancen der Digitalisierung aufzeigt.

„Die Digitalisierung und neue technologische Möglichkeiten bringen starke Wachstumsimpulse in unserem Markt. Händler und auch Konsumgüterhersteller sehen sich durch die rasant wachsende Digitalisierung mit einer so vorher nie da gewesenen Dynamik des Marktes konfrontiert“, sagt Vorstand Leonardo Musso gegenüber dem AKTIONÄR. „Innovative Konzepte und neue Strategien müssen schneller als je zuvor entwickelt, verstanden und umgesetzt werden. Entsprechend gefordert ist der

Beratungspartner. **Wir sind aufgrund unserer Marktführerschaft im Handel dafür sehr gut aufgestellt.**“ Das zeigt auch die mit namhaften Kunden wie Bosch, Deichmann, Electrolux, Fressnapf, Hugo Boss und Lidl gefüllte Referenzliste.



KPS plant traditionell sehr konservativ. Somit ist kein Ende der Wachstums-story in Sicht.



Matthias Greiffenberger,
GBC Research

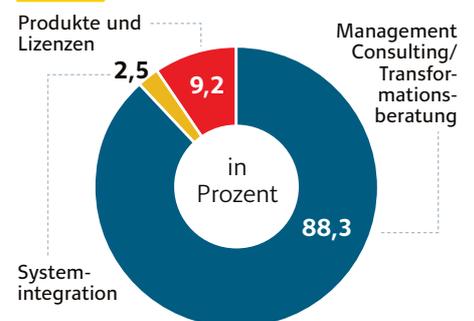


Erfolgreiche Fokussierung

„In dem speziellen Markt der digitalen Transformation herrscht mehr Nachfrage als Angebot, da nur wenige Marktteilnehmer in der Lage sind, auf höchstem Niveau und in absehbarer Zeit ein herkömmliches Handelsunternehmen so zu digitalisieren, dass das gesamte Produkt-



Klarer Fokus



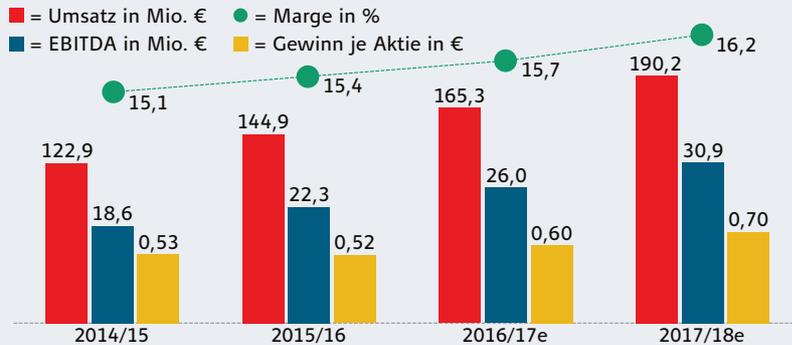
Im Bereich der Business-Transformation und Prozessimplementierung erlöst KPS den Großteil der Erlöse.

Quelle: KPS

Foto: Thinkstock

Einkaufstüte war gestern. Der Kunde von heute shoppt digital. Eine schnelle und zuverlässige Prozessabwicklung ist entscheidend für den Unternehmenserfolg.

Nachhaltiges Wachstum



Die Umsätze dürften prozentual zweistellig steigen. Bei anziehenden Margen sollte der Gewinn nachhaltig zulegen.

Quelle: DER AKTIONÄR

angebot zuverlässig auch online angeboten werden kann“, ergänzt Matthias Greiffenberger von GBC Research. „Mit der Spezialisierung auf Handelsunternehmen demonstriert das Unternehmen seit 15 Jahren die notwendigen Kompetenzen, um komplexe Transformationsprojekte auf allen Ebenen, also Strategie, Prozess, Technologie und Implementierung, umzusetzen“, führt der Analyst aus.

Innovativer Beratungsansatz

Mit der sogenannten KPS Rapid-Prototyping-Methode ist es möglich, zu einem sehr frühen Zeitpunkt zu sehen und zu verstehen, wie künftige Prozesse in der Realität funktionieren werden. **Die konsequente Branchenfokussierung und der innovative Beratungsansatz bringen schnelle Erfolge und unterscheiden KPS von der Konkurrenz.** „Wir geben unseren Kunden die entsprechenden Instrumente an die Hand, um auch nach dem erfolgreichen Projektabschluss reaktionsschnell und agil auf Veränderungen im Markt reagieren zu können. Deshalb vertrauen Unternehmen auf KPS, was

sich auch in dieser kontinuierlich hohen Auslastung unseres Beraterteams zeigt“, so Musso. Folge: Die durchschnittlichen Auslastungsquoten der Berater liegen mit fast 100 Prozent auf einem Rekordwert.

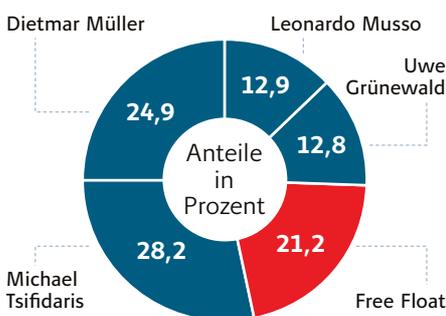
Optimierung der Marge im Fokus

Aber auch operativ ist die Gesellschaft auf einem rekordverdächtigen Wachstumskurs. Der Umsatz im ersten Quartal 2016/17 erhöhte sich um 17,2 Prozent auf 40,3 Millionen Euro. Das EBIT konnte um 10,3 Prozent auf 6,4 Millionen Euro gesteigert werden. Daraus resultiert eine EBIT-Marge von 15,9 Prozent (Vorjahr: 16,9 Prozent). „Dass das operative Ergebnis in diesem Quartal leicht unterproportional gestiegen ist und sich die EBIT-Marge damit im Vergleich zum Vorjahresquartal um einen Prozentpunkt verringert hat, ist auch auf Stichtagseffekte zurückzuführen und gibt nicht den Trend für das Gesamtjahr vor“, erklärt Musso. Im Gegenteil: Neben der Steigerung des Umsatzes steht bei KPS die nachhaltige Optimierung der Ergebnis-margen im Fokus: „Auch wenn uns noch keine Zahlen für das zweite Quartal vorliegen, sind wir zuversichtlich, **im laufenden Geschäftsjahr das operative Ergebnis überproportional steigern und damit die EBIT-Marge gegenüber dem Geschäftsjahr 2015/16 weiter erhöhen zu können**“, erwartet der Vorstand eine anhaltend hohe Wachstumsdynamik. „Bei KPS gilt es weniger einzelne Quartale isoliert zu betrachten, da das Unternehmen projektgetriebene Abrechnungen vornimmt“, ergänzt Analyst Greiffenberger. „So kann es vorkommen, dass einzelne Quartale nicht gradlinig in die Jahresprognose passen. Auf mehrere Jahre betrachtet zeigt sich, dass die KPS stark wachsen konnte und gleichzeitig die Marge sukzessiv steigerte.“

Ausblick passt

Daran sollte sich im laufenden Jahr nichts ändern. In Zahlen ausgedrückt sieht Musso den Umsatz Ende September 2017 bei 160 Millionen Euro und das EBIT bei 25 Millionen Euro. Da das Unternehmen für seine eher konservativen Ausblicke bekannt ist, dürften die tatsächlichen Zahlen nach Schätzungen des AKTIONÄR noch ein wenig besser ausfallen (siehe Grafik oben). Auch die mittelfristigen Aussichten sind gut: In Zukunft will der Vorstand die Strategie der Internationalisierung, der Innovation und der

Dominantes Management



Vorstand und Aufsichtsrat halten das Gros der Aktien. Nur rund ein Fünftel der Anteile befindet sich im Streubesitz.

Quelle: KPS

„Strategie weiterverfolgen“

DER AKTIONÄR: Herr Musso, KPS befindet sich operativ auf Rekordfahrt.

Was macht die Gesellschaft so stark?

LEONARDO MUSSO: Unsere Vorgehensweise reduziert Komplexität und Risiko, gewährleistet volle Transparenz im gesamten Projektablauf und bringt Unternehmen schneller ans Ziel. Das ist nicht nur kostengünstiger, es bedeutet vor allem, dass innovative Geschäftsmodelle oder Konzepte einfach schneller in die Realität umgesetzt werden. Durch unseren konsequenten Branchenfokus auf den Handel haben wir Know-how, Prozesse und Technologien entwickelt und einen „Werkzeugkoffer“, der es uns ermöglicht, digitale Transformationsprojekte schneller umzusetzen.

Welche Bedeutung hat die enge Zusammenarbeit mit der SAP AG?

Als langjähriger Partner verfügen wir über entsprechend umfassende Erfahrung nicht nur mit SAP-Technologien und -Softwarelösungen, sondern auch mit den darunterliegenden Prozessmodellen und den Möglichkeiten der individuellen Anpassungen an die Anforderungen von Kunden. Das fängt an im klassischen Bereich der Warenwirtschaft und geht über den E-Commerce hin bis zum digitalen Marketing und zur Kundenwirtschaft. Wir sind eines der wenigen Beratungshäuser, die tatsächlich alle Bereiche aus einer Hand liefern können.

Welche Erwartungen haben Sie an die kommenden Quartale?

Wir werden unsere Strategie der Internationalisierung, der Innovation und der Industrialisierung konsequent weiterverfolgen. Dabei sind wir – auch aufgrund der Wachstumsimpulse durch Neuprojekte im Ausland – auf einem guten Weg, die Ziele für das Gesamtjahr 2016/17 zu erreichen.

Ist mit einer Fortsetzung der Internationalisierung zu rechnen?

2016 haben wir unsere Niederlassung an der US-Ostküste mit Standort Arlington, Virginia, gegründet. Viele unserer Kunden sind in den USA tätig und der globale Charakter unserer Projekte



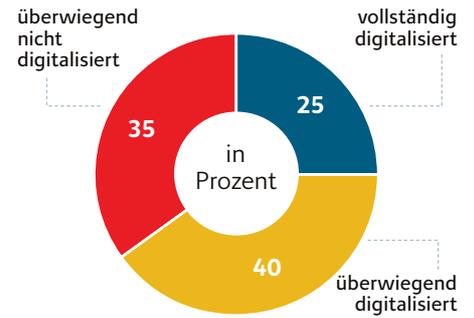
Hat allen Grund zur Freude: KPS-Vorstand Leonardo Musso.

erfordert die Intensivierung unserer Präsenz in den Vereinigten Staaten. Unsere neuen Niederlassungen und Büros in Amsterdam und Wien festigen unsere Präsenz in Belgien, den Niederlanden und Österreich. Auch in anderen europäischen Ländern wie beispielsweise UK, Spanien, Italien oder Frankreich verstärken wir seit rund zwei Jahren unsere Vertriebs- und Marketingaktivitäten konsequent weiter.

Den Wechsel in den Prime Standard haben Sie bereits vollzogen. Haben Sie nun den TecDAX im Visier?

Die Aufnahme in den TecDax ist mit verschiedenen weiteren Kriterien verbunden, sodass der Wechsel nicht alleine in unserer Hand liegt. Sollte es zu einer Aufnahme kommen, wäre dies sicherlich ein weiterer bedeutender Meilenstein in der Geschichte der KPS AG.

Viel Potenzial



Schätzungen zufolge verfolgt nur ein Viertel der Handelsfirmen eine übergreifende Digitalisierungsstrategie. Quelle: DER AKTIONÄR

Industrialisierung konsequent weiterverfolgen (siehe Interview). **„Der deutsche Heimatmarkt wird bereits deutlich dominiert und nun gilt es diese Kompetenzen weiter im Ausland zu beweisen. Neben einem bereits starken Geschäft in der Schweiz und der Expansion in die Benelux-Region hat die KPS AG jüngst auch die Saphira Consulting, ein dänisches Unternehmen, übernommen. Somit ist mit einem stärkeren skandinavischen Fokus in der Zukunft zu rechnen“, so GBC-Experte Greiffenberger.**

Hohe Dividendenkontinuität

Die Aktionäre sollten wie gewohnt am Erfolg der Gesellschaft beteiligt werden: „Aufgrund der Erfolge im Geschäftsjahr 2015/16 sowie der positiven Entwicklung im ersten Quartal 2016/17 werden

KPS in Euro





AKTIE
KPS



AKTUELLER KURS
16,00 €

WKN
A1A6V4

ZIEL
21,50 €

STOPP
14,50 €

KGV 17E
27

PEG
2,1

DIVIDENDENRENDITE
2,1%

BÖRSEWERT
591 Mio. €

UMSATZ 17E
165 Mio. €

ERSTEMPFEHLUNG
AUSGABE/DATUM
13/2017 22.03.17

ENTWICKLUNG SEIT
ERSTEMPFEHLUNG
+0,00%



Nichts mehr verpassen!
Folgen Sie der Aktie und dem
Experten in der **BÖRSE-APP**.

wir der Hauptversammlung am 7. April die Ausschüttung einer Dividende in Höhe von 33 Cent je Aktie vorschlagen nach 30 Cent im Vorjahr. Unser Ziel ist es, auch in Zukunft rund 55 Prozent des Konzern-EBIT als Dividende an die Aktionäre auszuschütten und so unsere Aktionäre an der erfreulichen Entwicklung des KPS-Konzerns partizipieren zu lassen“, so Musso. **Der GBC-Analyst hebt zudem die Kontinuität hervor: „KPS hat nun schon zum siebten Mal in Folge die Dividende angehoben. Diese vorbildliche Dividendenpolitik ist für Investoren äußerst interessant und dies spiegelt sich auch in dem sehr dynamischen Aktienkurs wider.“** Denn bei einem Blick auf den Chart wird deutlich, dass die Aktie in einem intakten Aufwärtstrend ein Kaufsignal nach dem anderen generiert.

Digitale Signale zum Einstieg

KPS ist in einem Wachstumsmarkt führend unterwegs. Immer mehr Unternehmen nehmen ihre Digitalisierung in Angriff – und setzen dabei auf Lösungen der Münchner. Neben neuen Beratungsverträgen sorgt das Service- und Lizenzgeschäft für nachhaltige Erlösbeiträge. Bei zweistelligem Umsatzwachstum dürften die Marge und damit auch der Gewinn kontinuierlich steigen. Mit einem 2017er-KGV von 27 ist die Aktie zwar kein Schnäppchen mehr. Angesichts der aussichtsreichen Perspektiven ist ein Ende des Aufwärtstrends trotzdem nicht in Sicht. Im Gegenteil: Das nächste Kaufsignal bei 18 Euro dürfte nicht mehr lange auf sich warten lassen!

Invest

Leitmessen und Kongress für
Finanzen und Geldanlage

#invest17

Top informiert – clever investiert

Ergreifen Sie Ihre Chance: Profitieren Sie von maßgeschneiderten Anlagestrategien direkt von den namhaften Finanzexperten, um auch bei niedrigen Zinsen mehr aus Ihrem Geld zu machen.

7. – 8. April 2017
Messe Stuttgart

Tickets unter
www.INVEST-MESSE.DE

MEDIENPARTNER

Handelsblatt

Wirtschafts
Woche

Wir sind eins.
ARD