

Hallo



Hello



Der Wandel beschleunigt sich, die Innovationsgeschwindigkeit steigt. Prozessveränderungen, die früher drei oder vier Jahre gedauert haben, müssen heute in wenigen Wochen oder Monaten über die Bühne gehen. Wenn die Spezialisten von KPS beauftragt werden, geht es genau darum.

KPS gehört zu den führenden Beratungspartnern für die digitale Transformation, angefangen bei der Strategie- und Innovationsberatung über die end-to-end Prozess- und Technologieberatung für das digitale, intelligente Unternehmen mit dem Kunden im 360-Grad-Fokus. Dabei behalten wir Prozesse und Technologien unternehmensweit und über das gesamte Ökosystem im Blick. Das erfordert die richtigen Methoden und Werkzeuge, innovative und kreative Ansätze, tiefes integriertes Prozesswissen und Know-how der erforderlichen Technologien für die jeweiligen Fachbereiche. Alle müssen zusammenspielen, um gemeinsam ans Ziel zu kommen: so nahe wie möglich am Kunden zu sein.

Mittels Rapid Prototyping oder der Entwicklung eines entsprechenden MVP (minimal viable product) in kürzester Zeit unter Einsatz modernster Technologien gelingt schon sehr früh die Visualisierung neuer Abläufe und Applikationen in einer kollaborativen, hochmodernen Umgebung. Das Onboarding der Fachbereiche wird mit dem KPS Campus Change Management sichergestellt. Damit bieten wir unseren Kunden einen handfesten Vorteil.

Externes Wissen kann für jedes Unternehmen von unschätzbarem Wert sein, um seine Betriebsabläufe dynamischer zu gestalten oder sich ganz einfach selbst neu zu erfinden, um in neuen oder veränderten Märkten erfolgreich zu sein. KPS ist Partner erster Wahl, um diese anspruchsvollen Ziele zu verwirklichen.

# ECKDATEN

**2000**

Gründungsjahr

**München**

Konzernzentrale

**AG, Börse Frankfurt**

Unternehmensform

**180 Mio. EUR**

Umsatz

**1300**

Berater

**Europaweit**

11 Länder, 12 Büros



# STANDORTE

## Deutschland

München, Dortmund,  
Hamburg, Heilbronn

## Dänemark

Kopenhagen

## Großbritannien

London

## Niederlande/Belgien

Amsterdam

## Norwegen

Oslo

## Österreich

Wien

## Schweden/Finnland

Stockholm

## Schweiz

Zürich

## Spanien

Barcelona



Michael Tsifidaris  
Gründer und Chairman KPS

---

Eine unternehmensweite digitale Transformationsstrategie ist die Voraussetzung zur Bewältigung der komplexesten Herausforderungen der Gegenwart: die Unternehmenssteuerung in Echtzeit und der konsequente Fokus auf den Kunden.

Sie erfordert das grundlegende operationale und kulturelle Umdenken der gesamten Organisation.



# DARUM KPS

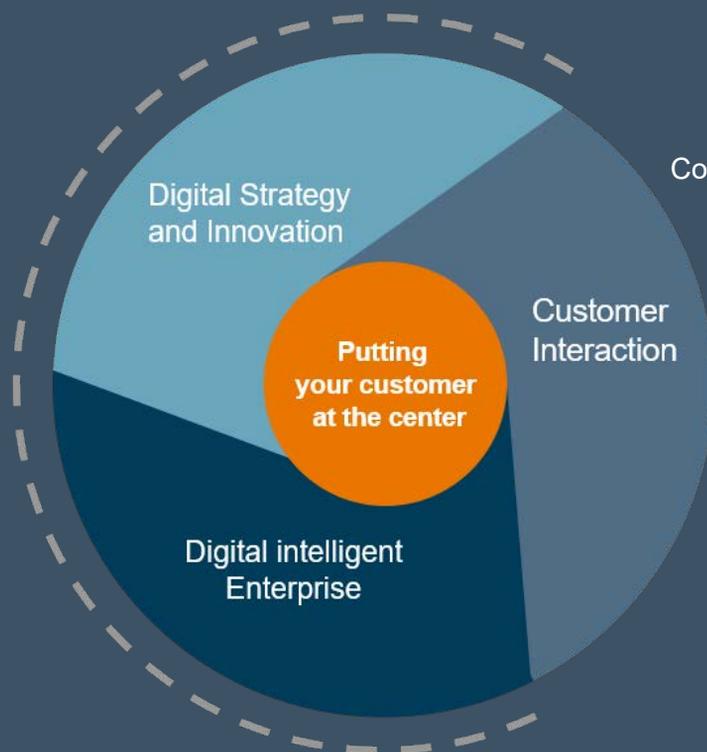
- TOP 10 der deutschen Managementberatungen, TOP 10 der deutschen E-Commerce- und Internet-Agenturen
- Experten für digitale Strategie, für das digitale intelligente Unternehmen sowie den gesamten Bereich der off- und online Kundeninteraktion im B2B und B2C Segment
- Beratung einschließlich Umsetzung von der Strategie- über die Prozess- bis zur Technologieebene - alles aus einer Hand
- Führender Partner für den Handel und für Fashion-Unternehmen, starke Präsenz in weiteren Branchen wie Konsumgüter, Healthcare, Industrie, Maschinenbau, Öffentlicher Sektor sowie Energieversorger mit soliden Kundenreferenzen, die dies unter Beweis stellen
- Schlüsselfertige End-to-End Prozessketten, branchenspezifisch und individualisiert auf die Bedürfnisse unserer Kunden
- Begründer der Rapid-Transformation® und Rapid-Prototyping Methode (beschleunigte Umsetzung, früherer ROI)
- Ebenso Teil des KPS Konzerns: Infront Consulting, Spezialist für Strategie & Innovation (Hamburg), mehrfacher Hidden Champion und Best of Consulting Partner
- Partnerschaften mit SAP (Gold 2001, vorm. Hybris Platinum 2003), SAP PCOE Customer Experience, SAP Ariba, SAP Concur Implementation Partner
- Weitere Partnerschaften: Annex Cloud, Adobe, Celonis, Celum, Cognigy, Coremedia, DSAG, GK Software, Intershop, EHI Institut Köln, XITing, NRF, OpenText, Österreichischer Handelsverband, Qualtrics, SBN, SAPSA, Serrala (HanseOrga), ZOption

## KPS im Zeitraffer



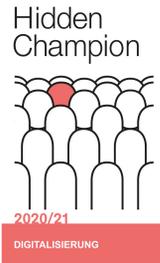
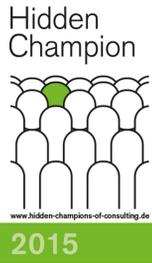
## Beratungsspektrum

Analyse von Ökosystemen, Einflussfaktoren und Strategieoptionen und kreative Erarbeitung von zukünftigen Geschäftsmodellen. Entwicklung digitaler Innovationen, schnelle Validierung am Markt und erfolgreiche Skalierung. Umsetzung der neuen Konzepte im Kerngeschäft und Verankerung der Erkenntnisse in der Organisation.



Definition des neuen Omnichannels  
 Conversion & Performance Optimierung  
 Intelligente Nutzung von Daten  
 User Experience im neuen Kontext  
 Skalierung des E-Commerce  
 Aufbau direkter Kundenzugänge  
 Digitalisierung von Sales, Service und Marketing

Transformation zum digitalen, intelligenten Unternehmen mit dem Kunden im 360-Grad-Fokus. Ausrichtung und Implementierung von Prozessen mit branchenspezifischen, individualisierten Prozessketten entlang der Wertschöpfungskette - end2end im Ökosystem des Unternehmens. Implementierung von Standardsoftware-Stacks und Technologielösungen der Marktführer. Onboarding und Verankerung in der Organisation mit dem KPS Campus Management.



# AUSZEICHNUNGEN & RANKINGS

## Leonardo Musso, Vorstand KPS

---

Unsere Strategie basiert auf 3 Säulen: Internationalisierung, Innovation und Industrialisierung.

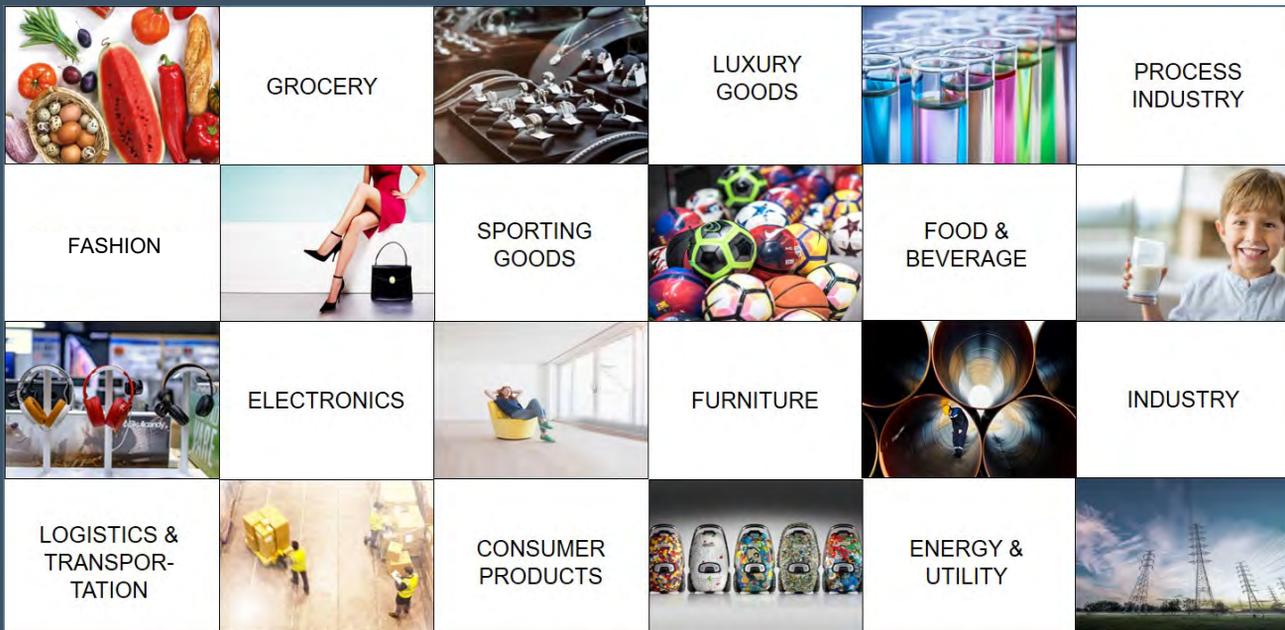
Ursprünglich lag unser Geschäftsschwerpunkt im deutschsprachigen Raum, es folgte Skandinavien; heute sind wir auch in Spanien, Großbritannien, den Niederlanden und in USA tätig. In Innovationszentren in Dortmund, Barcelona und London beschäftigen wir uns mit Machine Learning, künstlicher Intelligenz oder dem IoT, aber auch mit bereits heute umsetzbaren Innovationen, etwa zum POS oder Mobile Payment.

Das dritte „i“ orientiert sich an der Komponentenfertigung der Automobilindustrie. Unser Ziel: Projekte so effizient wie eine Industrieproduktion umzusetzen. Analog dazu liefern wir mit der KPS Rapid-Transformation®-Methode branchenspezifische, integrierte end-to-end-Prozesse, die sehr schnell auf die Anforderungen eines Unternehmens individualisiert werden können. Unsere Kunden bringen so ihre Commerce-Projekte, digitalen Marketingkampagnen und Business Transformation-Initiativen sowie die dadurch erzielten Benefits deutlich schneller auf die Straße.



Unsere Kernbranche ist der Handel,  
wir sind aber auch in vielen anderen  
Branchen erfolgreich.

---



Wir gehen Hand in Hand mit erfolgreichen Unternehmen und verfügen über exzellente Kundenreferenzen.

HUGO BOSS	CHRIST	SWAROVSKI	DELVAUX	OCHSNER SPORT	PUMA
SportScheck	s.Oliver®	kik	DEICHMANN	globus	coop
CHEFS CULINAR	Arla	Dansk Supermarked	SPAR	Coca-Cola	FRESSNAPF
ELKJÖP	EP: ElectronicPartner	MEDION® A Lenovo Company	dodenhof	Dreams	home24
XXXLutz	LINCOLN ELECTRIC	sonepar	zur Rose	innogy	ENERGINET

Hugo Boss, Delvaux, Swarovski, Richemont, CHRIST Jewelry & Watches, s.Oliver, Inditex, Deichmann, KiK, Brax, PUMA, SportScheck, Snipes, Ochsner Sport, Arsenal, Lidl, Salling Group, Coop Dänemark, Arla, Fressnapf, Globus SB Warenhaus, Coca-Cola, Damm, Sligro, Chefs Culinar, Brakes, Dodenhof, Dreams, Poco, Home24, XXXLutz, Sofa.com, Koopman, ElectronicPartner, Media-Saturn, Medion, Elkjöp, Electrolux, Sonepar, Henry Schein, Philips, Henkel, Unilever, Seat, Continental, Webasto, Linde Group, Freudenberg, Velux, Grundfos, Lincoln Electric, Celsa Group, RWE Innogy, Maersk/Total, Energinet, Schneider Electric



UND WIE  
DÜRFEN WIR  
**SIE**  
UNTERSTÜTZEN?

[customer-relations@kps.com](mailto:customer-relations@kps.com)



KPS AG

Beta-Str. 10H | 85774 Unterföhring | Deutschland  
+ 49 89 35631 - 0 | [info@kps.com](mailto:info@kps.com)

[kps.com](http://kps.com)