



KPS AG

Die Prozesswandler kommen

Der Handel hat ein Problem, und zwar kein geringes: Immer häufiger kaufen die Leute online ein, in den Läden vor Ort hingegen stagniert das Geschäft. Wer nicht empfindliche Einbußen erleiden will, muss deshalb digital aufrüsten. Eine Aufgabe, mit der viele Anbieter überfordert sind, zumal wenn es um die stimmige Verknüpfung der verschiedenen Vertriebskanäle geht. Das sind Fälle für die KPS AG. Denn diese Unternehmensberatung hat sich auf die digitale Transformation und auf Prozessoptimierungen im Handel spezialisiert.

Europaweit gehört die KPS mit Hauptsitz in Unterföhring bei München zu den ersten Adressen, wenn lahrende Geschäftsmodelle auf Trab gebracht werden müssen. Fokussiert hat sie sich auf den Handel, hinterlässt der digitale Wandel doch gerade dort tiefe Spuren, weil Waren zunehmend elektronisch begutachtet und gekauft werden. Die Beratungsprofis wissen für alle Aspekte des diffiziler werdenden Geschäfts guten Rat – ob es um frischen Wind für die Strategie, neuen Schub für knirschende Abläufe oder den Extrakick mittels modernster Technologien geht.

Schnelle Transformation

Vor allem die kundengerechte Abstimmung der verschiedenen Marketing- und Vertriebskanäle bereitet vielen Händlern Kopfzerbrechen. Hier kommen die Münchner Consultants ins Spiel: Mit analytisch geschultem Blick entwickeln sie Konzepte, die die Geschäftsprozesse kanalübergreifend auf Vordermann bringen. Überzeugen können sie insbesondere mit dem Tempo, in dem sie Transformationsprojekte realisieren. Dazu haben diese Experten ein Verfahren erdacht, das es erlaubt, alle nötigen Stationen eng

miteinander zu verzahnen und ohne Medienbrüche in Angriff zu nehmen – vom ersten Blick auf der „grünen Wiese“ über die Datenanalyse und Strategieentwicklung bis zur Implementierung. „Rapid Transformation“ nennen die Berater diese Methode, mit der sich Projekte in wenigen Monaten realisieren lassen.

Auf Fortschritt gepolt

Möglich wird das Eiltempo dank eines Firmenprofils, das radikal auf Fortschritt gepolt ist. „Seit der Gründung 2000 ist der Innovationsgedanke Teil unserer DNA“, sagt der Vorstand Leonardo Musso. Den an zehn europäischen Standorten tätigen Mitarbeitern lässt man viel Spielraum, ihr Wissen und ihre Kreativität auszuspielen. Den Rahmen dafür schaffen ausgeklügelte Strukturen wie der bereichsübergreifende „Innovation Campus“, der über eine eigens geschaffene Plattform alle Mitarbeiter in die Suche nach erfolgsträchtigen Ansätzen einbezieht. „Wir entwickeln stetig neue Wege, um Projekte schneller ans Ziel zu bringen“, sagt der Aufsichtsratsvorsitzende Michael Tsifidaris. Der Innovationsdrang scheint bei KPS tatsächlich genetisch verankert zu sein.



TOP100.de

Innovationsführer

TOP 100 ist seit 25 Jahren der einzige Wettbewerb in Deutschland, der das Innovationsmanagement und den Innovationserfolg mittelständischer Unternehmen auszeichnet. Das heißt: TOP 100 bewertet keine einzelnen Produkte, sondern nimmt alle Stufen des Innovationsprozesses genau unter die Lupe. Folgende Kategorien werden dabei geprüft: „Innovationserfolg“, „Innovationsklima“, „Innovative Prozesse und Organisation“, „Außenorientierung/Open Innovation“ und „Innovationsförderndes Top-Management“.

Ausrichter von TOP 100 ist die compamedia GmbH. Als Mentor unterstützt der Wissenschaftsjournalist Ranga Yogeshwar den Wettbewerb. Darüber, welche Unternehmen das TOP 100-Siegel tragen dürfen, entscheidet allein der wissenschaftliche Leiter des Wettbewerbs: Prof. Dr. Nikolaus Franke von der Wirtschaftsuniversität Wien, einer der weltweit führenden Innovationsforscher. Die KPS AG hat sich in einem starken Teilnehmerfeld durchgesetzt. Damit zählt das Unternehmen zu den Top-Innovatoren 2018.



Ausgezeichnet als Top-Innovator:
KPS AG

KPS AG
85774 Unterföhring
www.kps.com
482 Beschäftigte (D)
Unternehmensberatung



Vorstand und
Aufsichtsratsvorsitzender
L. Musso
und M. Tsifidaris



*„Wir richten
Geschäftsmodelle
innerhalb
kürzester Zeit
radikal auf
die Kunden aus.“*

Die KPS ist eine Unternehmensberatung und hat sich auf Strategie-, Prozess-, Applikations- und Technologieberatung im Handel und in der Konsumgüterbranche spezialisiert.

Michael Tsifdaris
Aufsichtsratsvorsitzender

Das Motto „Gut Ding will Weile haben“ scheint Ihnen fremd zu sein. Warum ist das so?

Für unsere Kunden ist der Faktor Zeit sehr kritisch. Denn je schneller sie mit einem neuen Geschäftsmodell, unterstützt durch die richtigen Technologien, produktiv werden können, desto besser sind sie im Vergleich zu ihrer Konkurrenz aufgestellt – und desto früher erzielen sie auch einen Return-on-Investment. Um sie dabei unterstützen zu können, müssen wir unsere patentierte Rapid-Transformation-Methode ständig weiter verbessern.

Was zeichnet diese Methode denn aus?

Wir haben sie auf der Basis unserer langjährigen Expertise im Handel und aufgrund unserer Kenntnis modernster Software entwickelt. Anders als bei traditionellen Verfahren, in denen die nächste Phase erst nach dem Abschluss der vorangegangenen Phase erfolgt, lassen sich mit der Rapid-Transformation-Methode alle Projektebenen und -abschnitte parallel abdecken und zusammenfassen. Das verkürzt die Projektlaufzeit natürlich erheblich und spart dadurch Kosten ein.

Wie treiben Sie die Innovationsprozesse im eigenen Unternehmen voran?

Seit ihrer Gründung ist die KPS eine stark von Innovationen angetriebene Firma, die kontinuierlich neue Methoden und Liefermodelle zum Nutzen der Kunden entwickelt. Dazu verfügen wir über einen definierten dreistufigen Prozess, mit dem wir neue Trends auf den Nutzen für unser Leistungsportfolio prüfen. Erfolgt das Go durch die Geschäftsleitung, steigen wir umgehend ins Prototyping ein.

Gibt es dabei noch Luft nach oben?

Intern steigern wir gegenwärtig die Qualität unserer Prozesse vor allem durch die Einführung von Kollaborationsplattformen, die die Kommunikations- und Vertriebsprozesse wesentlich effizienter und zielgenauer machen.

Zu Ihrer Strategie gehören aber auch Unternehmenskäufe, was versprechen Sie sich davon?

Wir treiben unsere Innovationsstrategie auch extern voran. Durch die Gründung neuer oder die Übernahme innovativer Unternehmen stellen wir sicher, dass unser Leistungsspektrum durch neue Impulse, Technologien und Beratungsansätze dem der Konkurrenz immer einen Schritt voraus ist.



Michael Tsifdaris über den Faktor Zeit und den Nutzen, den Kunden aus der innovativen Transformationsmethode der KPS ziehen.