



**JAHRESBERICHT ZUM
31.12.2017 UND FORECAST
FÜR JAHRESBERICHT 2018**

zur 7,25%-Anleihe der Hylea Group S.A.

(WKN A19S80)



HYLEA GROUP S.A.

Luxemburg, den 21. November 2018

Jahresbericht der HYLEA GROUP S.A.

Auflegung der Anleihe: 1. Dezember 2017

1. Berichtsstichtag 30. Juni 2018

Teilschuldverschreibungen der HYLEA GROUP I/2017

ISIN: DE000A19S801



INHALT

1. Vorwort des Vorstandsvorsitzenden	4
2. Executive Summary	5
2.1. Geschäftsergebnis zum 31.12.2017.....	5
2.2. Ergebnisvorausschau zum 31.12.2018 und Auswirkung auf 2019.....	6
3. Darstellung des Geschäfts	7
4. Wirtschaftsbericht	7
4.1. Geschäftsergebnis zum 31.12.2017.....	8
4.1.1. Ertragslage.....	8
4.1.2. Vermögenslage.....	9
4.2. Forecast zum 31.12.2018	10
5. Prognosebericht	11
6. Chancen und Risiken	12
Anhang	13
Gewinn- und Verlustrechnung	14
Bilanz	15



1. VORWORT DES VORSTANDSVORSITZENDEN

Sehr geehrte Damen und Herren,

ich freue mich Ihnen heute unseren Jahresbericht zu unserer 7,25%-Anleihe der Hylea Group S.A. (WKN A19S80) vorstellen zu dürfen. Unsere Unternehmensgruppe handelt seit 1919 mit Paranüssen in höchster Qualität und beliefert alle großen Paranussmärkte in Europa und den USA.

Durch unser ständiges Bemühen eine nachhaltige Waldwirtschaft zu betreiben und zu unterstützen, wurden wir erst dieses Jahr wieder mit einer Zertifizierung ausgezeichnet. Durch die IMUG (Institut für Markt-Umwelt-Gesellschaft e.V.) haben wir eine weitere Bestätigung für unsere Marktausrichtung erhalten.

Mit der Fertigstellung der neuen Paranussfabrik, verkürzen wir die Transportwege, erhöhen die Wertschöpfung, sowie die Nachhaltigkeitsbilanz der Gruppe. Durch den Ausbau des Straßennetzes und der Anbindung an andere Regionen, erzielen wir einen positiven Effekt auf die Lebensqualität der Menschen vor Ort. Mit den neu geschaffenen Arbeitsplätzen, die nicht alleine auf die Erntephase beschränkt sind, erreichen wir eine weitere Verbesserung der Lebensbedingungen direkt vor Ort.

Unsere Infrastrukturmaßnahmen, wie der Bau von Wohnhäusern für die Arbeiter, Schulen, Krankenstationen, Strom- und Trinkwasserversorgung stärken die Verbundenheit der Menschen in dieser Region zu unserer Unternehmensgruppe.

Wir blicken optimistisch auf den weiteren Jahresverlauf 2018 und rechnen mit weiter steigenden Absätzen bei einer positiven Margenentwicklung.

Im Namen aller Mitarbeiter der Hylea Group S.A. möchte ich mich bei Ihnen für das uns entgegengebrachte Vertrauen bedanken und freue mich auf den weiteren Weg in diesem Zukunftsmarkt, den wir gemeinsam mit Ihnen beschreiten werden.

Aimé Hecker

CEO Hylea Group S.A.



2. EXECUTIVE SUMMARY

2.1. Geschäftsergebnis zum 31.12.2017

- Die Ergebnisvorausschau von 2017 wurde von der Hylea Group S.A. in Bezug auf EBIT (EUR 1.511 Mio., + 31%) und EAT (EUR 1.314 Mio., + 138%) übertroffen.
- Die Eigenkapitalquote ist um 0,2 Prozentpunkte auf 32% gestiegen
- Der Verschuldungsgrad ist auf 90% gesunken
- Der Nettoverschuldungsgrad ist unverändert geblieben

Gewinn- und Verlustrechnung (in '000 EUR)

	FC 2017	Ist 2017
Umsatzerlöse – Gesamt	14.435	12.705
Herstellungskosten – Paränüsse	12.315	9.958
Herstellungskosten – Sonstige	682	667
Herstellungskosten – Gesamt	12.996	10.625
Rohergebnis	1.439	2.080
Allgemeine Spesen / Reisekosten des Vertriebs	-	51
Allgemeine Verwaltungskosten	287	337
(Sonstige betriebliche Erträge)	-	(278)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-	459
Betriebskosten	287	568
EBIT	1.152	1.511
Zinsaufwand	368	32
Zinsertrag	-	-
EBT	784	1.479
Steueraufwand	231	165
EAT	553	1.314
Abschreibung (vom EBIT abgezogen)	636	99
EBITDA	1.788	1.610

Gewinn- und Verlustrechnung (in '000 EUR)

	FC 2017	Ist 2017
Kennzahlen		
Umsatzwachstum - Paränüsse p.a.	n.a.	n.a.
Herstellungskosten - Paränüsse / Umsatzerlöse - Paränüsse	92,4%	78,4 %
Rohmarge - Paränüsse	7,6 %	21,6 %
Allgemeine Spesen / Reisekosten des Vertriebs / Umsatzerlöse - Gesamt	0,0 %	0,4 %
Allgemeine Verwaltungskosten / Umsatzerlöse - Gesamt	2,0 %	2,7 %
(Sonstige betriebliche Erträge) / Umsatzerlöse - Gesamt	0,0	-2,2 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen / Umsatzerlöse - Gesamt	0,0 %	3,6 %
EBITDA Marge	12,4 %	12,7 %
EBIT Marge	8,0 %	11,9 %
EBT Marge	5,4 %	11,6 %
EAT Marge	3,8 %	10,3 %



2.2. Ergebnisvorausschau zum 31.12.2018 und Auswirkung auf 2019

- Eine überdurchschnittliche Wildernte hat positive Auswirkungen auf die Umsatzerlöse der Gruppe. Für das Geschäftsjahr 2018 erwartet die Gruppe Umsätze in Höhe von EUR 21 Mio. Dies entspricht einer Umsatzsteigerung von 65% im Vergleich zum Vorjahr.
- Die Hylea Marke wird bereits in 2018 von renommierten Handelsketten gelistet. Damit wurden die strategischen Vertriebsziele die für 2019 geplant waren, schon in 2018 erreicht. In Jahr 2018 wurde Hylea in der Distribution von Bio-Paranüsse in Deutschland zum Marktführer.
- Aufgrund starker Regenfälle wird die Inbetriebnahme der Fabrik um acht Monate verzögert mit signifikanten Auswirkungen auf die für 2018 prognostizierten Werte.
- Die Betriebskosten sind um 80% gestiegen (Anlaufkosten der Fabrik; Personalausweitung in Deutschland) so dass das EBITDA auf EUR 2,1 Mio. und die Eigenkapitalquote zum 31.12.2018 auf 22% sinken wird.
- Durch die Inbetriebnahme der Fabrik im ersten Quartal 2019 und die bestehenden Absatz- und Vertriebskanäle, wird Hylea in 2019 die in 2018 prognostizierten Ergebnisse erreichen.

Gewinn- und Verlustrechnung (in '000 EUR)	BUD 2018	FC 2018
Umsatzerlöse – Gesamt	17.563	21.000
Herstellungskosten – Paranüsse	11.635	16.000
Herstellungskosten – Sonstige	1.055	1.300
Herstellungskosten – Gesamt	12.689	17.299
Rohergebnis	6.397	3.701
Allgemeine Spesen / Reisekosten des Vertriebs	50	60
Allgemeine Verwaltungskosten	964	1.500
(Sonstige betriebliche Erträge)	-	(300)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-	600
Betriebskosten	1.039	1.860
EBIT	5.358	1.840
Zinsaufwand	1.053	1.200
Zinsertrag	-	7
EBT	4.305	634
Steueraufwand	1.097	200
EAT	3.215	434
Abschreibung (vom EBIT abgezogen)	818	284
EBITDA	6.176	2.125

Gewinn- und Verlustrechnung (in '000 EUR)	BUD 2018	FC 2018
Kennzahlen		
Umsatzwachstum - Paranüsse p.a.	31,8 %	65,3 %
Herstellungskosten - Paranüsse / Umsatzerlöse - Paranüsse	66,2 %	76,2 %
Rohmarge - Paranüsse	33,8 %	23,8 %
Allgemeine Spesen / Reisekosten des Vertriebs / Umsatzerlöse - Gesamt	0,3 %	0,3 %
Allgemeine Verwaltungskosten / Umsatzerlöse - Gesamt	5,0 %	7,1 %
(Sonstige betriebliche Erträge) / Umsatzerlöse - Gesamt	0,0 %	-1,4 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen / Umsatzerlöse - Gesamt	0,1 %	2,9 %
EBITDA Marge	32,4 %	10,1 %
EBIT Marge	28,1 %	8,8 %
EBT Marge	22,6 %	3,0 %
EAT Marge	16,8 %	2,1 %



3. DARSTELLUNG DES GESCHÄFTS

Die Hylea Group S.A. ist die Muttergesellschaft der Hylea Unternehmensgruppe, die mit insgesamt drei operativen, im Ausland ansässigen Tochterunternehmen (Bolivien, Deutschland, Vereinigten Staaten) für viele Handelsketten, Lebensmittelhändler, sowie Kontraktpacker tätig ist. Aufgrund der hohen Qualität und Zuverlässigkeit ist Hylea für immer mehr Auftraggeber ein zuverlässiger Partner. Unser Wachstum und die damit einhergehende Positionierung im Markt, sowie unsere stetigen Innovationen, bestätigen unsere derzeitige Geschäftspolitik.

Hyleas Hauptgeschäftstätigkeit liegt in der Produktion und dem Verkauf (Export) von Paranusskernen. Die Hauptabsatzmärkte sind Europa und die Vereinigten Staaten. Das Unternehmen gehört heute weltweit zu den drei größten Produzenten von Paranüssen und verarbeitet und verkauft ca. 10 % aller Paranüsse auf dem Weltmarkt, dies entspricht ca. 2.400 Tonnen pro Jahr.

Als weltweit operierende Produktions- und Handelsgruppe verfügt Hylea über eigene Produktionsstätten zur Verarbeitung von Paranüssen in Bolivien und eigene umfangreiche Regenwaldflächen, sowie wirtschaftlichen Einfluss auf über 1.200.000 Hektar Regenwald. Hylea legt großen Wert auf die Rückverfolgbarkeit ihrer Produkte und entwickelt ihr eigenes bereits implementiertes Rückverfolgbarkeitssystem ständig weiter, um so eine absolute und transparente Rückverfolgbarkeit der gesamten Wertschöpfungskette dokumentieren und nachweisen zu können. Darüber hinaus verfügt Hylea über eigene Qualitätsmanagementsysteme, um die Beschaffung der Rohware im Ursprung zu kontrollieren und einen einheitlichen hohen Qualitätsstandard bei der Verarbeitung gewährleisten zu können. Die Hauptabnehmer der Paranussprodukte sind große europäische und U.S.-amerikanische Handelsketten und Lebensmittelkonzerne, sowie Unternehmen der Bio-Lebensmittelbranche. Darüber hinaus ist das Unternehmen bestrebt, den Direktvertrieb an den Endkunden auszubauen und eigene Marken und Produkte zu entwickeln.

4. WIRTSCHAFTSBERICHT

Die wichtigsten Beteiligten entlang der Lieferkette sind die Sammler der Nüsse, die Produzenten, sowie die import- und exportorientierten Handelsgesellschaften. Die letztgenannte Funktion übernimmt innerhalb der Hylea Gruppe die Hylea Foods AG mit den damit verbundenen Aufgaben Qualitätsmanagement, Importabwicklung, Lagerung, sowie der Direktvermarktung dieser hochwertigen Bio-Produkte im Euroraum.

Der Rohwareneinkauf von Paranüssen ist eine sehr kapitalintensive Phase innerhalb der Wertschöpfungskette. Zum einen werden die Sammler bei Übergabe der Rohware bezahlt (sogenannte „Cash Crop“ oder „Cash at Sight“), zum anderen muss in den erweiterten Sammelgebieten entsprechende Infrastruktur vorgehalten werden, um die Paranüsse qualitätsorientiert zu lagern und diese dann auch aus dem Dschungel abtransportieren zu können.

In der aktuellen Erntesaison (Dezember 2017 bis April 2018), konnte die Hylea 1884 S.R.L. aufgrund sehr guter Ernteerträge, Rohware erstklassiger Qualität und in hoher Stückzahl von ihren langjährigen Lieferanten beziehen. Aktuell bezieht Hylea die Rohware von über 1.200 Sammlern, aus über 86 Gemeinden im Bundesland Pando, in Bolivien.

Eine Besonderheit stellten die Wetterbedingungen im Frühjahr 2018 dar. Durch die erhöhten Regenfälle wurde die Logistik entlang der gesamten Produktionskette beeinflusst, was im ersten Halbjahr zu Lieferverzögerungen führte. Hierdurch wurde auch der Bau der Fabrik verzögert. Die Inbetriebnahme der Fabrik musste auf Grund dieser höheren Gewalt, von April 2018, auf Ende 2018 verschoben werden.

Nach Fertigstellung der Fabrik wird Hylea in Fortaleza die weltweit modernste Paranussfabrik betreiben. Die Fabrik, sowie alle Tochtergesellschaften der Hylea Group S.A. werden nach allen anerkannten Akkreditierungsverfahren zertifiziert. British Retail Global Standard (BRC), International Food Standard (IFS) und ISO-Norm 22.000 sind selbstverständlich inbegriffen.



4.1. Geschäftsergebnis zum 31.12.2017

In der Erntesaison des abgelaufenen Geschäftsjahres 2017 führte das Wetterphänomen „El Niño“ zur schwersten Dürre seit 25 Jahren, was zu einer erheblichen Verknappung der Rohware (ca. 65% Ernteausschlag) und einem starken Preisanstieg (300% Preiserhöhung) führte. Die Importeure waren infolge der schlechten Ernte nicht lieferfähig, sodass sämtliche Kontraktgeschäfte nicht erfüllt werden konnten. Auf den Lebensmittelhandel wirkte sich die Verknappung so aus, dass Discounter Paranüsse aus ihrem Angebot nahmen und einige weitere Abnehmer keine Ware erhielten. Hylea war das einzige Unternehmen weltweit, welches aufgrund der gesicherten Rohwarenbeschaffung über alle eingebundenen Gemeinden ihre Lieferverpflichtungen erfüllen konnte. So hat sich Hylea für Handelsketten und Lebensmittelkonzerne, sowie für Unternehmen der Bio-Lebensmittelbranche als zuverlässiger Partner etabliert.

4.1.1. Ertragslage

Dank der Beschaffungskompetenz von Hylea, sind trotz des Ernteausschlages, die geplanten Umsatzerlöse der Hylea Group für das Geschäftsjahr erreicht worden.

Gewinn- und Verlustrechnung (in '000 EUR)	FC 2017	Ist 2017
Umsatzerlöse – Gesamt	14.435	12.705
Herstellungskosten – Paranüsse	12.315	9.958
Herstellungskosten – Sonstige	682	667
Herstellungskosten – Gesamt	12.996	10.625
Rohergebnis	1.439	2.080
Allgemeine Spesen / Reisekosten des Vertriebs	-	51
Allgemeine Verwaltungskosten	287	337
(Sonstige betriebliche Erträge)	-	(278)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-	459
Betriebskosten	287	568
EBIT	1.152	1.511
Zinsaufwand	368	32
Zinsertrag	-	-
EBT	784	1.479
Steueraufwand	231	165
EAT	553	1.314
Abschreibung (vom EBIT abgezogen)	636	99
EBITDA	1.788	1.610



Gewinn- und Verlustrechnung (in '000 EUR)

FC 2017 Ist 2017

Kennzahlen

Umsatzwachstum - Paranüsse p.a.	n.a.	n.a.
Herstellungskosten - Paranüsse / Umsatzerlöse - Paranüsse	92,4%	78,4 %
Rohmarge - Paranüsse	7,6 %	21,6 %
Allgemeine Spesen / Reisekosten des Vertriebs / Umsatzerlöse - Gesamt	0,0 %	0,4 %
Allgemeine Verwaltungskosten / Umsatzerlöse - Gesamt	2,0 %	2,7 %
(Sonstige betriebliche Erträge) / Umsatzerlöse - Gesamt	0,0	-2,2 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen / Umsatzerlöse - Gesamt	0,0 %	3,6 %
EBITDA Marge	12,4 %	12,7 %
EBIT Marge	8,0 %	11,9 %
EBT Marge	5,4 %	11,6 %
EAT Marge	3,8 %	10,3 %

Als Ergebnis der im Jahr 2016 umgesetzten Vertikalisierungsstrategie und der in der Gruppe vorhandenen Marktinformationen, ist es Hylea gelungen den Ein- und Verkauf der Ware im Geschäftsjahr 2017 optimiert zu steuern. Infolgedessen hat sich die Rohmarge von 7,6%, um 14 Prozentpunkte, auf 21,6% verbessert. Die angestiegenen Betriebskosten hatten keinen negativen Einfluss auf das EBIT, im Gegenteil, dieses ist mit EUR 1,5 Mio. um EUR 0,4 Mio. höher ausgefallen. Der geringere Zins- sowie Steueraufwand, hatten eine positive Auswirkung auf das EAT und die entsprechende Marge zum 31.12.2017. Hylea hat mit einem Faktor von 2,7 die EAT Marge überschritten. Die Ergebnisvorausschau sah eine EAT Marge von 3,8% vor, die mit 10,3% aber weit übertroffen wurde.

4.1.2. Vermögenslage

Die Vermögenslage des Unternehmens zum 31.12.2017 hat sich im Vergleich zur Prognose ebenfalls verbessert. Auf konsolidierter Basis ist die Eigenkapitalquote um 0,2 Prozentpunkte geringfügig auf 32% gestiegen. Die größte Abweichung liegt beim Verschuldungsgrad, der von 149,8% auf 90,7% gesunken ist. Die Nettoverschuldung im Verhältnis zum EBITDA ist zum 31.12.2017 unverändert geblieben.

Eigenkapitalquote	32,0 %
Verschuldungsgrad	90,7%
Leverage (Gesamtverschuldung / EBITDA)	3,8
Net leverage (Nettoverschuldung / EBITDA)	3,6

Zum Stichtag sind, sowohl die Forderungen, als auch die Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen („LuL“), unverhältnismäßig angestiegen. Die stark schwankenden Preise haben dazu geführt, dass die Kunden verlängerte Zahlungsziele verhandelt haben. Zum 31.12.2017 hatte die Hylea Forderungen aus LuL in Höhe von EUR 6,9 Mio., aber auch Verbindlichkeiten aus LuL in Höhe von EUR 7,8 Mio. dagegen stehen, sodass das Nettoumlaufvermögen Dank geringer Vorräte gering ausfällt.



4.2. Forecast zum 31.12.2018

Die Umsatzerwartungen für das bisherige Geschäftsjahr (1. Halbjahr 2018) wurden erreicht. Nichtsdestotrotz konnten aufgrund der verspäteten Fertigstellung der Fabrik die prognostizierte Zielvorstellung, bzgl. EBITA und EBIT Marge, nicht erreicht werden. Die ursprüngliche Planung sah vor, dass die Fabrik zur Verarbeitung der Rohware bereits ab April 2018 zur Verfügung steht. Die erhöhten Herstellungskosten sind insbesondere dem erhöhten Bedarf an Fremdleistung (Lohnknacker) geschuldet. Die Managementstrukturen in Bolivien und Deutschland wurden im Laufe des aktuellen Geschäftsjahres erweitert. Dies hat dazu geführt, dass die Betriebskosten angestiegen sind. Die vorgenannten Gründe haben sich negativ auf die Ergebnisvorausschau ausgewirkt und das EBITDA auf geschätzt EUR 2.1 Mio. zum 31.12.2018 gesenkt.

Gewinn- und Verlustrechnung (in '000 EUR)	BUD 2018	FC 2018
Umsatzerlöse - Gesamt	17.563	21.000
Herstellungskosten - Paranüsse	11.635	16.000
Herstellungskosten - Sonstige	1.055	1.300
Herstellungskosten - Gesamt	12.689	17.299
Rohergebnis	6.397	3.701
Allgemeine Spesen / Reisekosten des Vertriebs	50	60
Allgemeine Verwaltungskosten	964	1.500
(Sonstige betriebliche Erträge)	-	(300)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	-	600
Betriebskosten	1.039	1.860
EBIT	5.358	1.840
Zinsaufwand	1.053	1.200
Zinsertrag	-	7
EBT	4.305	634
Steueraufwand	1.097	200
EAT	3.215	434
Abschreibung (vom EBIT abgezogen)	818	284
EBITDA	6.176	2.125
Kennzahlen		
Umsatzwachstum - Paranüsse p.a.	31,8 %	65,3 %
Herstellungskosten - Paranüsse / Umsatzerlöse - Paranüsse	66,2 %	76,2 %
Rohmarge - Paranüsse	33,8 %	23,8 %
Allgemeine Spesen / Reisekosten des Vertriebs / Umsatzerlöse - Gesamt	0,3 %	0,3 %
Allgemeine Verwaltungskosten / Umsatzerlöse - Gesamt	5,0 %	7,1 %
(Sonstige betriebliche Erträge) / Umsatzerlöse - Gesamt	0,0 %	-1,4 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen / Umsatzerlöse - Gesamt	0,1 %	2,9 %



Gewinn- und Verlustrechnung (in '000 EUR)

	BUD 2018	FC 2018
EBITDA Marge	32,4 %	10,1 %
EBIT Marge	28,1 %	8,8 %
EBT Marge	22,6 %	3,0 %
EAT Marge	16,8 %	2,1 %

Durch die Verzögerung der Inbetriebnahme der Fabrik, konnten auch die prognostizierten Kennzahlen zur Vermögenslage der Gruppe nicht erreicht werden. Die dadurch erhöhten Herstellungs- und Betriebskosten und die damit verbundene Ergebnisabweichung, sowie der erhöhte Verschuldungsgrad, wirken negativ auf die Eigenkapitalquote der Gruppe. Hylea erwartet daher, dass die Eigenkapitalquote zum 31.12.2018 auf 22,7% sinkt.

Eigenkapitalquote	22,7 %
Verschuldungsgrad	296,7%
Leverage (Gesamtverschuldung / EBITDA)	9,4
Net leverage (Nettoverschuldung / EBITDA)	7,7

5. PROGNOSEBERICHT

Der Paranussmarkt repräsentiert ca. 1 % des gesamten globalen Marktes der essbaren Nüsse. Die Preise für Paranusskerne weisen in den letzten Jahren, sowohl für die Produzenten, als auch die Rohstofflieferanten, eine positive Entwicklung auf. Gemäß interner Statistiken der Hylea 1884 S.R.L., haben sich die Paranusskernpreise, seit dem politischen Wandel in Bolivien im Jahre 2006 und der Wirtschaftskrise im Jahre 2008, deutlich erhöht. Seit dem Jahr 2011, lag der durchschnittliche Preis pro britischem Pfund (ca. 455 Gramm) und Jahr, ausnahmslos über USD 3. Infolgedessen werden Paranusskerne in einem „Premium“-Markt gehandelt. Die jährlichen Preisschwankungen hängen ausschließlich von Angebot und Nachfrage, sowie von der Verfügbarkeit und der Lieferzeit der Ware ab.

Die Erntevolumina der aktuellen Erntesaison sind überdurchschnittlich gut ausgefallen. Folglich war der Markt mit sinkenden Preisen konfrontiert. Der Preisverfall zeigte sich entlang der gesamten Produktionskette. Hylea erwartet, dass sich die Preise bis zum Jahresende zwischen USD 3,25 und USD 3,60 einpendeln werden. Auf diesem Preisniveau gibt es ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Angebot und Nachfrage. Die Marktgegebenheiten, besonders in Deutschland, haben dazu geführt, dass die Discounter Lidl und Aldi erneut die Paranusskerne in ihr Sortiment aufgenommen haben. Ein wichtiger zu benennender Faktor ist die Erschließung des asiatischen Marktes. Laut den vorläufigen Exportstatistiken aus Bolivien, Peru und Brasilien, wurden im laufenden Geschäftsjahr ca. 350 Container (5.600 Tonnen) nach Korea exportiert. Hylea rechnet damit, dass durch die Erschließung des Asiatischen Marktes, die Globale Nachfrage nach Paranüssen in den nächsten Jahren zunehmen wird, und das bei gleichbleibenden Angebot mit durchschnittlich 25.000 Tonnen pro Jahr. Diese Marktconstellation wird sich in den nächsten Jahren positiv auf die Paranussbranche auswirken.

Im ersten Halbjahr 2018 hat Hylea einen vorläufigen Umsatz von EUR 9,6 Mio. erzielt. Zum 31.12.2018 erwartet Hylea einen Umsatz von EUR 21 Mio. Dies entspricht einem Umsatzwachstum von 65% im Vergleich zum Geschäftsjahr 2017. Der Anstieg resultiert erstens durch gute Erntevolumen, zweitens durch die Gewinnung von Neukunden, und zuletzt durch die Erschließung neuer Märkte, vornehmlich im asiatischen Raum. Zudem konnte, ein Jahr früher als geplant, die Marke „Hylea“ platziert werden. Die Einführung der Marke „Hylea“ war sehr erfolgreich. Durch die große Nachfrage, wurde die Marke schon kurz nach dem Verkaufsstart in allen Real Supermärkten gelistet. Derzeit sind zwei Produkte im Angebot, Premium Bio-Paranusskerne und Bio-Paranüsse (in der Schale). Die Paranüsse in der Schale werden als Saisonprodukt zu Weihnachten in den Rewe Märkten gelistet. Weitere Handelsketten zeigen großes Interesse, die von Hylea angebotenen Produkte zu listen.



Die Umsatzerlöse werden mit überwiegend deutschen Kunden der Hylea Foods AG erzielt:

- Großhändler (Nutwork, Naturkost Übelhör)
- Kontraktpacker (Märsch Import, Bio Nahrungsmittel, Egesun)
- Handelsketten (Real, Edeka)
- Reformhäuser

Hylea ist es gelungen die Distributionsschiene auszuweiten. Seit 2018 bietet die Gruppe Paranusskerne als Großhändler (Wholesaler) an, sowie als Eigenmarke (Private Label) an Handelsketten und Reformhäuser. Bis zum Jahresende sollen so zusätzlich 200.000 Beutel vermarktet werden. Durch die Einführung der Marke „Hylea“ hat das Unternehmen den für 2019 geplanten Markeneintritt um ein Jahr vorziehen können. Die Vermarktung der Paranüsse, unter eigener Marke, wird die Rohmargen signifikant erhöhen.

6. CHANCEN UND RISIKEN

Siehe Memorandum ab Seite 33.

Herausgeber

Hylea Group S.A.
5 rue de Bonnevoie
L-1260 Luxemburg
Großherzogtum Luxemburg

Internet

Weitere Informationen über die Firma Hylea Group S.A. sowie Anschriften unserer Tochtergesellschaften finden Sie im Internet unter www.hylea.com. Der vorliegende Halbjahresbericht kann hier als PDF-Datei heruntergeladen werden.

Disclaimer

Dieser Halbjahresbericht enthält zukunftsgerichtete Aussagen, die auf den gegenwärtigen Einschätzungen und Prognosen des Vorstandes, sowie den derzeitig verfügbaren Informationen beruhen. Diese zukunftsgerichteten Aussagen sind nicht als Garantien der prognostizierten künftigen Entwicklungen und Ergebnissen zu verstehen. Die künftigen Entwicklungen und Ergebnisse sind vielmehr von einer Vielzahl von Risiken und Unwägbarkeiten abhängig und beruhen auf Annahmen, die sich möglicherweise als nicht zutreffend erweisen. Wir übernehmen keine Verpflichtung, diese zukunftsgerichteten Aussagen zu aktualisieren. Aus rechnerischen Gründen können bei Prozentangaben und Zahlen in den Tabellen, Grafiken und Texten dieses Berichts Rundungsdifferenzen auftreten.

Dieser Halbjahresbericht erscheint in deutscher Sprache. Alle Angaben zu Personen in diesem Bericht, z.B. im Kontext mit Berufen und Zielgruppen, beziehen sich unabhängig von der Formulierung immer auf Personen beiderlei Geschlechts.

.



ANHANG

November 2018

Gewinn- und Verlustrechnung (in '000 EUR)

Ist 2017 FC 2018

	Ist 2017	FC 2018
Umsatzerlöse – Gesamt	12.705	21.000
Herstellungskosten – Paranüsse	9.958	16.000
Herstellungskosten – Sonstige	667	1.300
Herstellungskosten – Gesamt	10.625	17.299
Rohergebnis	2.080	3.701
Allgemeine Spesen / Reisekosten des Vertriebs	51	60
Allgemeine Verwaltungskosten	337	1.500
(Sonstige betriebliche Erträge)	(278)	(300)
Sonstige betriebliche Aufwendungen	459	600
Betriebskosten	568	1.860
EBIT	1.511	1.840
Zinsaufwand	32	1.200
Zinsertrag	-	7
EBT	1.479	634
Steueraufwand	165	200
EAT	1.314	434
Abschreibung (vom EBIT abgezogen)	99	284
EBITDA	1.610	2.125

Kennzahlen

Umsatzwachstum - Paranüsse p.a.	n.a.	65,3 %
Herstellungskosten - Paranüsse/Umsatzerlöse - Paranüsse	78,4 %	76,2 %
Rohmarge - Paranüsse	21,6 %	23,8 %
Allgemeine Spesen / Reisekosten des Vertriebs / Umsatzerlöse - Gesamt	0,4 %	0,3 %
Allgemeine Verwaltungskosten / Umsatzerlöse - Gesamt	2,7 %	7,1 %
(Sonstige betriebliche Erträge) / Umsatzerlöse - Gesamt	-2,2 %	-1,4 %
Sonstige betriebliche Aufwendungen / Umsatzerlöse - Gesamt	3,6 %	2,9 %
EBITDA Marge	12,7 %	10,1 %
EBIT Marge	11,9 %	8,8 %
EBT Marge	11,6 %	3,0 %
EAT Marge	10,3 %	2,1 %

Bilanz (in '000 EUR)	Ist 2017	FC 2018
Kasse/Bank	336	3.634
Forderungen aus LuL (Dritte)	6.963	1.000
Vorräte	1.514	1.500
Sonstige Vermögensgegenstände / ARAP	3.438	4.474
Umlaufvermögen	12.250	10.608
Immaterielle Vermögensgegenstände / Beteiligungen	13	13
Sachanlagen	6.918	17.000
Finanzanlagen / Finanzforderungen	1.781	2.129
Anlagevermögen	8.712	19.142
Summe Aktiva	20.962	29.750
Verbindlichkeiten aus LuL (Dritte)	7.819	2.000
Sonstige Verbindlichkeiten / PRAP	348	1.009
Finanzverbindlichkeiten	6.086	20.000
Verbindlichkeiten	14.252	23.009
Gezeichnetes Kapital	4.741	5.000
Kapital-/ Gewinnrücklage	2.072	1.813
<i>Neues Eigenkapital</i>	-	-
Gewinnvortrag/Verlustvortrag/Jahresüberschuss/ (-fehlbetrag)	(102)	(72)
Eigenkapital	6.711	6.741
Summe Passiva	20.963	29.750
Gesamtverschuldung	6.086	20.000
Nettoverschuldung	5.750	16.366
Nettoumlaufvermögen	658	500
Kennzahlen		
Debitorenziel - Externe	200	17
Umschlaghäufigkeit Vorräte	52	32
Kreditorenziel - Externe	269	42
Eigenkapitalquote	32,0 %	22,7 %
Verschuldungsgrad	90,7%	296,7 %
Leverage (Gesamtverschuldung / EBITDA)	3,8	9,4
Net leverage (Nettoverschuldung / EBITDA)	3,6	7,7