

AL BME GROWTH

Barcelona, 28 de Julio de 2021

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 226 del texto refundido de la Ley del Mercado de Valores, aprobado por el Real Decreto Legislativo 4/2015, de 23 de octubre, y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 del BME Growth, Holaluz-Clidom, S.A. (la "Sociedad") pone en su conocimiento el siguiente:

Otra Información Relevante

Adjunto a este documento se incluye:

- **Trading Update del primer trimestre del 2021**
- **Actualización número de clientes y prosumers segundo trimestre 2021**

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 3/2020 del BME MTF Equity se deja expresa constancia de que la información comunicada por la presente ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad de la Sociedad y sus administradores.

Joaquim Ibern
Director de Finanzas Corporativas
HOLALUZ-CLIDOM, S.A.

Trading update Marzo 2021 y avance de clientes e instalaciones a Junio 2021

- La compañía eléctrica tecnológica de energía verde eléctrica entra en la generación de electricidad a través de sus clientes y gracias a la Revolución de los Tejados, un movimiento para transformar m² de tejado residencial en energía 100% verde.
- La Revolución de los Tejados se consolida y alcanza las 5.837 instalaciones gestionadas a 30 de junio de 2021, un 210,6% más respecto del año anterior. Además, Holaluz suma 25.319 nuevos clientes, alcanzando los 350.820 clientes a 30 de junio de 2021 y ya gestiona más de 1.200 MW en representación.
- La compañía inicia una estrategia de adquisición de compañías instaladoras con el objetivo de controlar todo el proceso end-to-end. De este modo, se asegura la entrega de una experiencia de cliente best-in-class y continuar con la construcción de satisfacción de clientes y marca.
- Esta estrategia prevé la compra de un mínimo de 3 instaladoras entre 2021 y el primer trimestre de 2022 y permitirá crear una estructura híbrida de instaladores propios y acuerdos con instaladores locales de confianza que le permitan asegurar la escalabilidad de las operaciones.
- En el primer trimestre de 2021 las ventas consolidadas fueron de 77,98 millones de euros y el EBITDA alcanzó los 1,53 millones de euros, más de 2,3M superior al EBITDA del mismo periodo del año anterior, que fue de -0,77 millones de euros. El margen bruto de la compañía ascendió a los 10,97 millones de euros, un 101% más que en el mismo periodo del año pasado.
- Holaluz reitera sus objetivos a final del año 2023: un millón de clientes, 50.000 instalaciones fotovoltaicas gestionadas y 1.000 MW en representación.

Resultados Q1 2021

La Revolución de los Tejados se consolida y alcanza las 5.837 instalaciones gestionadas a 30 de junio de 2021, un 210,6% más respecto del año anterior. Además, Holaluz suma 25.319 nuevos clientes, alcanzando los 350.820 clientes a 30 de junio de 2021 y ya gestiona más de 1.200 MW en representación.

Holaluz es una compañía apalancada de forma muy relevante en la tecnología. Gracias a ella y al uso intensivo de los datos, podemos ofrecer un ahorro sostenido a nuestros clientes. Con este objetivo, la compañía realiza recurrentes y relevantes inversiones para encontrar nuevas soluciones. Estas soluciones contribuyen a la mejora de nuestra competitividad y excelencia en el servicio prestado a los clientes. Algunos de nuestros objetivos son la escalabilidad y la eficiencia.

Evolución KPI (en M€)

	Q1 2021 ₁	Q1 2020 ₁	Var 20-21
Ventas (Millones de euros)	77,98	64,05	21,7%
Margen bruto (Millones de euros)	10,97	5,42	102%
Costes operativos (Millones de euros)	9,74	6,18	57%
EBITDA (Millones de euros)	1,53	-0,77	-
EBITDA (% ventas)	2,0%	-	
Clientes	350.820 ₂	255.534 ₂	37,2% ₂
Instalaciones prosumers	5.837 ₂	1.879 ₂	210,6% ₂

₁ Cuentas no auditadas ₂ Datos a 30 de junio de 2021

Durante el Q1 2021, las ventas alcanzaron los 77,9 millones de euros, un 21,7% más que las ventas de 64,05 millones de euros en el Q1 20. El margen bruto ha aumentado un 102% desde los 5,42 millones de euros en 2020, a 10,97 millones de euros en 2021.

La mejora en el margen bruto es consecuencia de un mayor enfoque en el segmento de clientes residenciales junto con un 2020 impactado por el COVID. Los costes operativos alcanzaron los 9,74 millones de euros, un 57% más de los 6,18 millones de euros del año anterior, por el incremento de la inversión en marca.

Como consecuencia, el EBITDA del Q1 21 ascendió a 1,5 millones de euros, una mejora de 2,3 millones de euros frente al resultado negativo de -0,77 millones de euros del año anterior.

Estrategia de adquisición de compañías instaladoras

Igualmente, la compañía inicia una estrategia de adquisición de compañías instaladoras con el objetivo de controlar todo el proceso *end-to-end*. De este modo, se asegura la entrega de una experiencia de cliente *best-in-class* y continuar con la construcción de satisfacción de clientes y marca.

Esta estrategia prevé la compra de un mínimo de 3 instaladoras entre 2021 y el primer trimestre de 2022 y permitirá crear una estructura híbrida de instaladores propios y acuerdos con instaladores locales de confianza que le permitan asegurar la escalabilidad de las operaciones.

Sobre Holaluz

El objetivo de Holaluz es conseguir un mundo que se mueva 100% gracias a la energía verde. Un propósito que la compañía activa conectando personas a la energía verde, ofreciendo energía 100% renovable, precios justos que se convierten en ahorros medios del 10% gracias al uso intensivo de la tecnología y poniendo el cliente en el centro, estableciendo una relación de confianza mutua.

Creada con la convicción de que una empresa puede ser una herramienta para cambiar el mundo, Holaluz lidera la transformación del sector energético español con una clara apuesta por la generación distribuida como nuevo modelo, siendo líderes en no solo números, sino en innovación de producto y servicio. Holaluz ha sido la primera empresa eléctrica del mercado español en avanzar a la compensación simplificada lanzando Holaluz Cloud, un sistema que permite descontar de la factura de la luz los excedentes, es decir, la energía sobrante que producen las placas solares de los clientes y que no puede consumirse en el momento.

La compañía espera alcanzar el millón de clientes y las 50.000 instalaciones fotovoltaicas para finales de 2023.

Dentro de su estrategia, Holaluz propone un modelo de empresa en el que las personas puedan desarrollarse de forma holística. Esto quiere decir proporcionar todas las herramientas para que las personas puedan tener flexibilidad y autonomía para desarrollar sus responsabilidades, así como poderlas combinar con su vida personal. Ejemplos de ello son el trabajo por objetivos y la flexibilidad horaria. Todo ello ha contribuido a hacer de Holaluz una empresa prácticamente paritaria, a todos los niveles de decisión y en todos los equipos. Una situación de la que la compañía presume y que se ha generado de forma totalmente orgánica. Solamente hay un equipo en el que ha sido, y sigue siendo, necesario aplicar cuotas, el de Tecnología, donde la compañía ha puesto el foco para convertirse en 100% paritaria.

Todo ello ha contribuido a que Holaluz fuera la primera eléctrica europea en recibir la certificación B Corp, un sello que engloba a más de 2.400 empresas de 50 países y cuyo objetivo es dar visibilidad a compañías que, más allá de generar ganancias económicas, innovan para maximizar su impacto positivo en los empleados, en las comunidades donde sirven y en el medio ambiente. Igualmente, Holaluz es empresa fundadora de Capitalismo Consciente en España, una filosofía que reconoce el innato potencial de los negocios para tener un impacto positivo en el mundo.

Desde julio de 2020, Holaluz se sitúa en el número 1 del ranking mundial de ESG en compañías eléctricas de Sustainalytics, agencia líder mundial en investigación y calificaciones de ESG y gobierno corporativo.

Este rating reconoce la posición de liderazgo de Holaluz en su empeño hacia la transición energética y la sitúa entre el 2% de empresas con mejor valoración dentro del universo global de Sustainalytics que incluye 13.028 empresas, la número 2 mundial en la categoría de Utilities (446) e incluye a Holaluz en la categoría de “bajo riesgo”, con un scoring de 12 (se considera “bajo riesgo” entre 20 y 10).