

HANNUN

INFORMACIÓN PRIVILEGIADA

Barcelona, 30 de junio de 2026

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en los artículos 226 y 228 de la Ley 6/2023, de 17 de marzo, de los Mercados de Valores y de los Servicios de Inversión y disposiciones concordantes, así como en la Circular 3/2020 del segmento BME Growth de BME MTF Equity modificada por la Circular 2/2022 de BME Growth de BME MTF Equity, HANNUN, S.A. (en adelante, la “Sociedad”) pone en conocimiento del mercado lo siguiente:

Como ya se comunicó en el anuncio de la [convocatoria de la Junta General Ordinaria de Accionistas](#) publicado el 29 de mayo de 2026, está previsto que, hoy día 30 de junio de 2026 a las 10.00h, se reúna la Junta General Ordinaria de Accionistas de la Sociedad en segunda convocatoria.

A tal efecto, se adjunta la presentación corporativa que está previsto proyectar durante la reunión, que también ha sido publicada en la [web corporativa](#).

Asimismo, se hace constar que la presentación adjunta incorpora nuevas previsiones financieras de la Sociedad para los ejercicios 2026, 2027 y 2028, aprobadas por unanimidad por el Consejo de Administración en su reunión celebrada el 26 de junio de 2026. Dichas previsiones sustituyen y dejan sin efecto las anteriormente comunicadas al mercado en el [Documento de Ampliación de Capital](#) publicado el 4 de diciembre de 2025.

En cumplimiento de lo dispuesto en la Circular 3/2020 de 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.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Norangoiz, S.L.

(persona física representante D. Sixto Jiménez Muniain)

Presidente del Consejo de Administración



HANNUN

Presentación

Junta general de accionistas junio 2026

La Presentación, así como la información contenida en la Presentación, se realiza únicamente a efectos informativos. Estos materiales no deben ser considerados como sustitutivos del ejercicio de un juicio independiente y bajo ninguna circunstancia deberán ser considerados como una oferta de venta o como una solicitud de oferta para comprar ningún valor, ni son una recomendación para vender o comprar valores. La información contenida en la Presentación cumple con la normativa actual del segmento de negociación BME Growth de BME MTF Equity.

Cualquier decisión de inversión debe ser tomada sobre la base de una revisión independiente de la información pública disponible por parte de un potencial inversor.

La información contenida en la Presentación no es completa y debe ser examinada en conjunto con la información disponible de la Sociedad en su página web <https://www.hannun.com>, así como en la página web de BME Growth (www.bmegrowth.es). La información de la Presentación y las opiniones que se realicen se han de entender realizadas en la fecha de la Presentación y están sujetas a cambios sin previo aviso.

No se pretende proporcionar, y así ha de entenderse, un análisis completo y comprensivo de la situación comercial o financiera de la Sociedad, ni de su proyección futura.

Esta presentación incluye información proyectada no auditada. Véanse disclaimers completos en pág. 13.

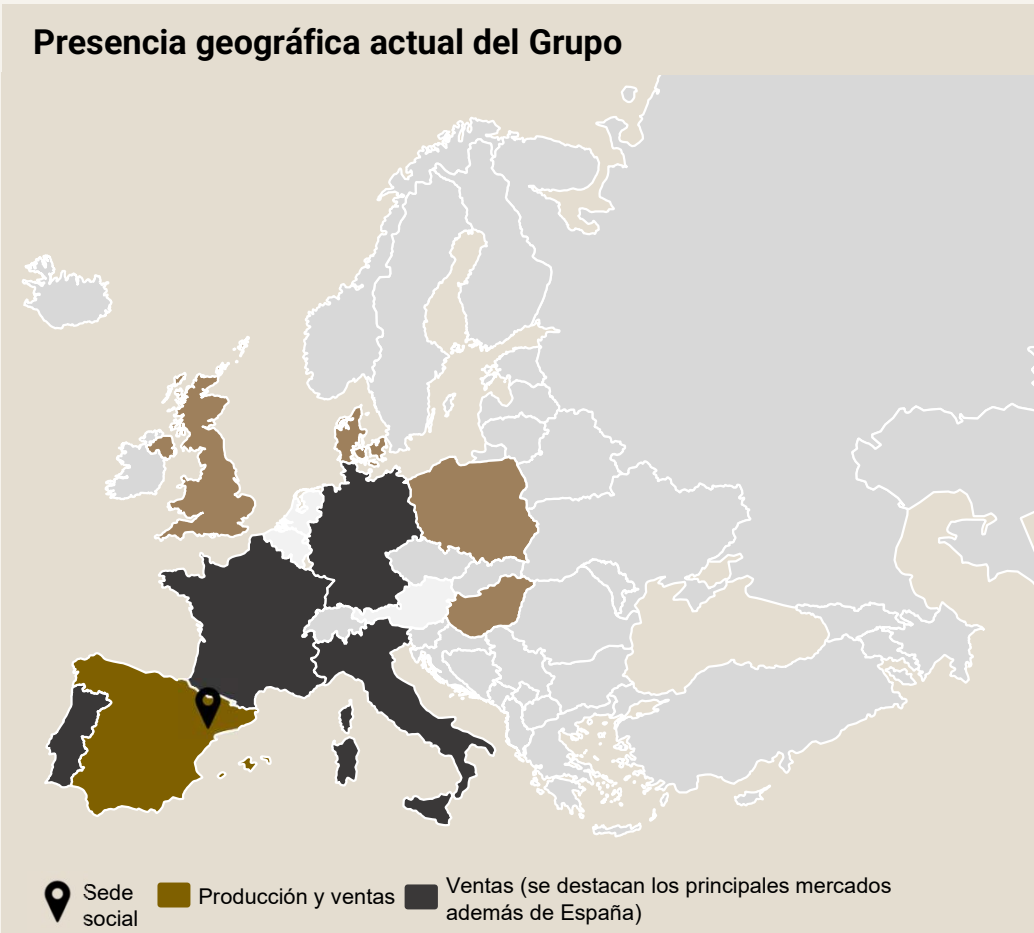
Además, la información contenida en la Presentación no ha sido verificada independientemente, a excepción de los datos financieros extraídos de las cuentas anuales de 31 de diciembre de 2025, que se encuentran auditadas por parte del auditor de la Sociedad.

En este sentido, determinada información financiera incluida en la Presentación podría no estar auditada, revisada o verificada por un auditor externo independiente tal y como se indica a continuación, además de haber podido ser redondeada o suministrada por aproximación por lo que algunas cantidades podrían no corresponderse con el total reflejado.

Ni la Sociedad ni ninguna otra persona se encuentra obligada a actualizar o mantener actualizada la información contenida en la Presentación ni a informar de cualquier cambio y cualquier opinión expresada en relación a la misma está sujeta a cambios sin notificación previa.

Overview del Grupo

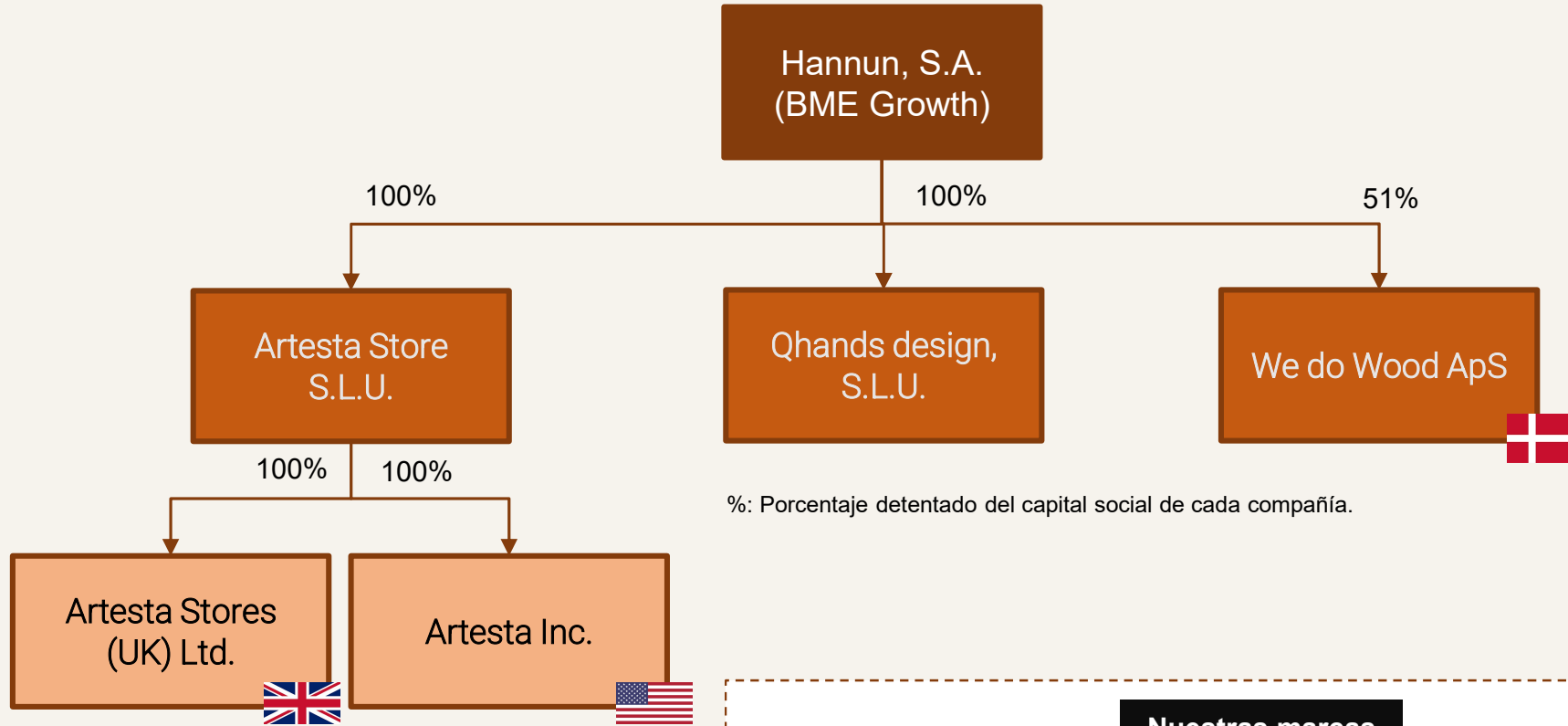
Presencia geográfica actual del Grupo



VISIÓN GENERAL DEL NEGOCIO

- Hannun se especializa en el diseño, producción y comercialización de mobiliario artesanal, fundamentando su propuesta de valor en el uso de materiales sostenibles y procesos de fabricación responsables.
- Entre 2019 y 2025 los ingresos netos del Grupo han crecido de 1,0 MM€ a 6,8 MM€.
- Sus mercados geográficos principales son España, Francia, Alemania y Reino Unido.
- El Grupo es compuesto por la sociedad dominante Hannun, S.A. y sus filiales Artesta S.L.U. (100%), Artesta Store Ltd. (100%), Artesta, inc. (100%), We do Wood ApS (51%) y Qhands Design, S.L.U. Esta última ha sido adquirida en agosto de 2025.
- Los canales de venta de Hannun, Artesta y Qhands son predominantemente online (B2C). We do Wood ApS vende la mayoría de sus productos a distribuidores (B2B).
- Hannun es una empresa incorporada a negociación en BME Growth desde el 29-Jun-22 (Ticker: HAN).

HANNUN COMO GRUPO



%: Porcentaje detentado del capital social de cada compañía.

Nuestras marcas



| Ejercicio 2025



HANNUN

INVESTOR PRESENTATION

Reducción aproximada del 6% del importe neto de la cifra de negocios

Indicadores clave de negocio consolidados

Miles de euros	FY24	FY25
Importe neto de la cifra de negocios	7.258	6.814
Crecimiento		(6,1%)
COGS	(4.011)	(3.654)
Margen bruto	3.247	3.160
% ventas	45%	46%
Gastos logísticos + comisiones	(1.048)	(1.165)
% ventas	14,4%	17,1%
Margen contributivo	2.199	1.995
% ventas	30%	29%
Gastos marketing directo	(1.371)	(1.371)
% ventas	(18,9%)	(20,1%)
Margen post marketing	827	624
% ventas	11%	9%
Gastos de estructura	(2.490)	(1.921)
EBITDA ajustado	(1.663)	(1.296)
Ajustes por ítems no recurrentes	(397)	(307)
EBITDA reportado	(2.060)	(1.603)
D&A	(250)	(286)
Otros resultados	-	(55)
EBIT / Resultado explotación	(2.309)	(1.944)
Resultados financieros	(253)	(407)
Impuesto sobre beneficios	(5)	(56)
Resultado del ejercicio	(2.567)	(2.406)

Notas:

a) Los indicadores clave de negocio se basan en información de gestión no auditada preparada por la dirección.

DATOS PRINCIPALES

Importe neto de la cifra de negocios

- El importe neto de la cifra de negocios consolidada de Hannun a 31 de diciembre de 2025 se eleva a 6,8 millones de euros, lo que supone una reducción aproximada del 6% con respecto a las cifras consolidadas del ejercicio 2024.
- Estas cifras incorporan la actividad de Artesta, S.L.U., su filial Artesta Stores (UK) Ltd (ARTESTA), ambas adquiridas por HANNUN en 2022, We do Wood ApS (WDW) sociedad adquirida en el mes de diciembre de 2023, Artesta Inc, constituida en 31 de enero de 2025 y Qhands Design, S.L.U. (Qhands), adquirida en agosto de 2025. La contribución de las sociedades ARTESTA, WDW y Qhands al importe neto de la cifra de negocios consolidada es de 2,0 millones, 0,4 millones y 0,2 millones de euros, respectivamente.
- Con respecto a la distribución de las ventas por canal, se destaca que las ventas vía web propia han pasado del 74% del total de las ventas en 2024 al 81% en 2025. El peso de las ventas en el canal de Marketplace ha sido un 8% en 2025. Las ventas B2B han mantenido su peso en relación con las ventas totales, alrededor de un 12%, aproximadamente.
- La reducción de las ventas en el canal de Marketplace ha sido el principal motivo para la reducción del importe neto de la cifra de negocios del Grupo. El Grupo está trabajando activamente para recuperar su posicionamiento y, con ello, afianzar crecimiento en el 2026 por este canal. Además, el Grupo sigue con el plan de expansión de su catálogo, introduciendo nuevos tipos de referencias y otros materiales.

Reducción de gastos de estructura

Indicadores clave de negocio consolidados

Miles de euros	FY24	FY25
Importe neto de la cifra de negocios	7.258	6.814
Crecimiento		(6,1%)
COGS	(4.011)	(3.654)
Margen bruto	3.247	3.160
% ventas	45%	46%
Gastos logísticos + comisiones	(1.048)	(1.165)
% ventas	14,4%	17,1%
Margen contributivo	2.199	1.995
% ventas	30%	29%
Gastos marketing directo	(1.371)	(1.371)
% ventas	(18,9%)	(20,1%)
Margen post marketing	827	624
% ventas	11%	9%
Gastos de estructura	(2.490)	(1.921)
EBITDA ajustado	(1.663)	(1.296)
Ajustes por ítems no recurrentes	(397)	(307)
EBITDA reportado	(2.060)	(1.603)
D&A	(250)	(286)
Otros resultados	-	(55)
EBIT / Resultado explotación	(2.309)	(1.944)
Resultados financieros	(253)	(407)
Impuesto sobre beneficios	(5)	(56)
Resultado del ejercicio	(2.567)	(2.406)

DATOS PRINCIPALES

Margen bruto y margen contributivo

El margen bruto, expresado como porcentaje de la cifra de negocios ha pasado de 45% a 46% entre 2024 y 2025. Por el contrario, el margen contributivo se redujo de un 30% de la cifra de negocios en 2024 a un 29% en 2025 debido un incremento de gastos logísticos.

Este aumento en los costes de transporte ha estado motivado, principalmente, por la expansión en el mercado del Reino Unido, los envíos realizados desde el almacén logístico de Europa Central y el coste de las incidencias.

Se prevé una mejora de esta ratio gracias a la centralización de envíos en España, el incremento de los precios de venta aplicado en el Reino Unido durante el segundo semestre de 2025 y una optimización en la gestión de incidencias.

Margen post marketing

El Grupo ha mantenido una inversión prácticamente idéntica en marketing directo (incluye, principalmente Instagram, Google Ads y comisiones cobradas por los canales de Marketplace) entre 2024 y 2025.

Gastos de estructura

El Grupo recortó sus gastos de estructura en 570.000 euros entre 2024 y 2025.

EBITDA ajustado

Se destaca una mejora del EBITDA ajustado del Grupo en aproximadamente €0,4 MM, resultado sobre todo de las optimizaciones realizadas a nivel de gastos fijos.

Mejora del EBITDA reportado en casi 0,5 MM de euros

Indicadores clave de negocio consolidados

Miles de euros	FY24	FY25
Importe neto de la cifra de negocios	7.258	6.814
Crecimiento		(6,1%)
COGS	(4.011)	(3.654)
Margen bruto	3.247	3.160
% ventas	45%	46%
Gastos logísticos + comisiones	(1.048)	(1.165)
% ventas	14,4%	17,1%
Margen contributivo	2.199	1.995
% ventas	30%	29%
Gastos marketing directo	(1.371)	(1.371)
% ventas	(18,9%)	(20,1%)
Margen post marketing	827	624
% ventas	11%	9%
Gastos de estructura	(2.490)	(1.921)
EBITDA ajustado	(1.663)	(1.296)
Ajustes por ítems no recurrentes	(397)	(307)
EBITDA reportado	(2.060)	(1.603)
D&A	(250)	(286)
Otros resultados	-	(55)
EBIT / Resultado explotación	(2.309)	(1.944)
Resultados financieros	(253)	(407)
Impuesto sobre beneficios	(5)	(56)
Resultado del ejercicio	(2.567)	(2.406)

DATOS PRINCIPALES

Ajustes por ítems no recurrentes

- Para más detalle consulte el anexo adjunto a esta presentación.

Otros epígrafes

- El epígrafe de Otros resultados contempla el reconocimiento de una pérdida de 55.000 euros por deterioro de inmovilizado. Este ajuste se deriva, principalmente, del cese de las operaciones logísticas en el centro de Castellar del Vallès.
- El incremento en los gastos financieros del Grupo está estrechamente vinculado a las operaciones de financiación suscritas. Entre ellas, destacan la emisión de nuevos bonos convertibles con Inveready Convertible Finance II, SCR, así como la emisión de préstamos participativos convertibles.
- El importe registrado en el epígrafe de impuesto sobre beneficios responde a la reversión del activo por impuesto diferido de la sociedad We Do Wood ApS a 31 de diciembre de 2025. Dicho ajuste está relacionado con la capitalización de bases imponibles negativas de ejercicios anteriores.

BALANCE CONSOLIDADO A 31-12-2025 (y comparativa a 31-12-2024)

Miles de euros	Consolidado	
	31-12-2024	31-12-2025
Inmovilizado intangible	1.018	1.248
Inmovilizado material	83	44
Inversiones financieras de largo plazo	53	31
Activos por impuesto diferido	56	-
Activo no Corriente	1.209	1.323
Existencias	899	1.070
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	245	987
Periodificaciones a corto plazo	11	39
Inversiones financieras	25	16
Efectivo y otros activos equivalentes	419	1.009
Activo Corriente	1.598	3.122
Activo total	2.807	4.445

Datos principales

- Un importe de 742.000 euros del inmovilizado intangible corresponde al valor neto contable del fondo de comercio derivado de las operaciones de adquisiciones corporativas realizadas por la Sociedad dominante, las cuales se encuentran detalladas en las cuentas anuales.
- A pesar de no tener activos por impuesto diferido reconocido en balance, el Grupo dispone de bases imponibles negativas no activadas, que equivaldrían a un activo por impuesto diferido estimado de 4,7 millones de euros. El reconocimiento de dichos activos en el futuro, los cuales impactarían positivamente la situación de fondos propios del Grupo, estará supeditado a que la Sociedad y sus filiales demuestren la capacidad de generar beneficios fiscales suficientes.
- A 31 de diciembre de 2025, los deudores comerciales y otras cuentas a cobrar ascendían a, aproximadamente, 987.000 euros. De esta cifra, 699.000 euros corresponden a órdenes de suscripción de capital de Hannun, cuyos fondos fueron efectivamente desembolsados en enero de 2026.
- La evolución de la partida de efectivo y otros activos líquidos equivalentes se detalla en la página 12 de esta presentación.

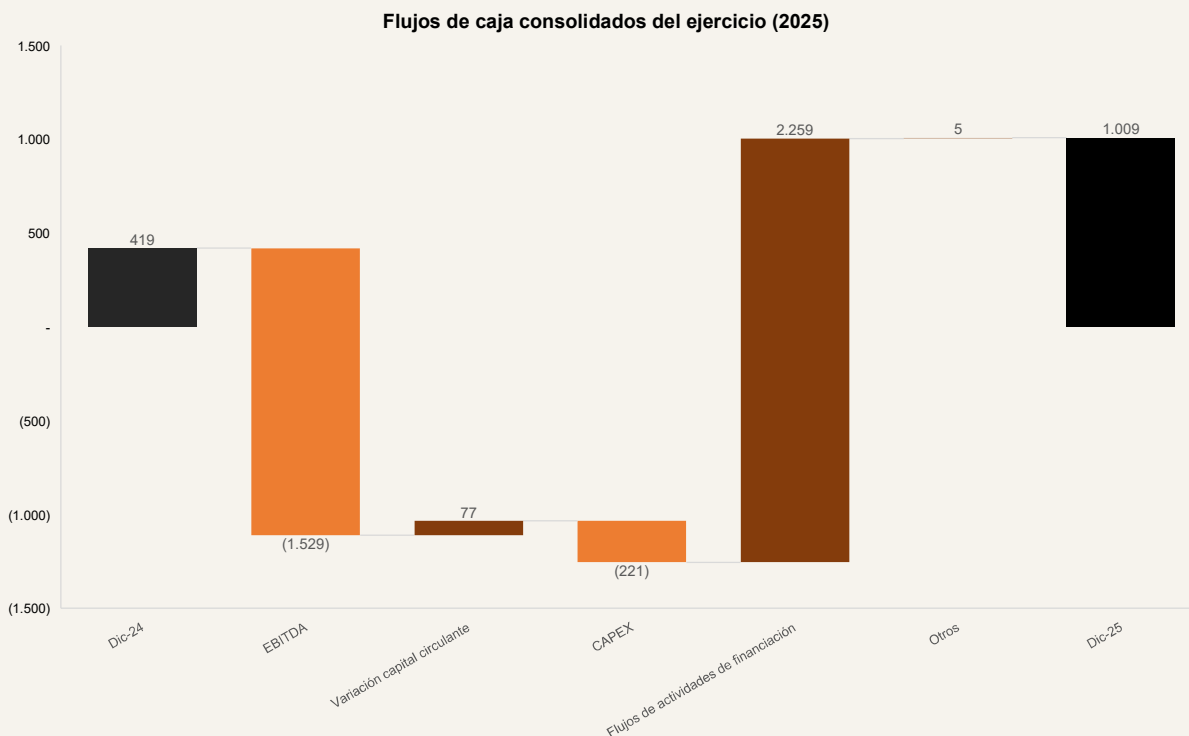
BALANCE CONSOLIDADO A 31-12-2025 (y comparativa a 31-12-2024)

Miles de euros	Consolidado	
	31-12-2024	31-12-2025
Capital Social	407	504
Prima de emisión	17.522	18.893
Reservas	(626)	(814)
Acciones propias	(130)	(108)
Resultados de ejercicios anteriores	(16.343)	(18.768)
Diferencias de conversión	6	1
Otros instrumentos de patrimonio	842	2.342
Resultado del ejercicio atribuido a la Sociedad dominante	(2.533)	(2.352)
Socios externos	(18)	(40)
Patrimonio neto	(873)	(343)
Provisiones a largo plazo	60	52
Deudas a largo plazo	696	1.399
Pasivos no corrientes	756	1.451
Otros pasivos financieros	251	94
Deudas con entidades de crédito	697	777
Proveedores a corto plazo	1.052	1.100
Acreedores varios	212	531
Personal (remuneraciones pendientes de pago)	53	3
Otras deudas con admin. Públicas	406	513
Anticipos de clientes	253	320
Pasivos corrientes	2.925	3.337
Pasivo total	3.680	4.788
Total patrimonio neto + pasivo	2.807	4.445

- A cierre del ejercicio 2025, los fondos propios (FFPP) de la sociedad dominante presentaban un saldo positivo de 8.000 euros. No obstante, cabe destacar que la publicación del Real Decreto-ley 7/2026, contempla la suspensión de la causa de disolución por pérdidas de los ejercicios 2020 y 2021. En consecuencia, a efectos de determinar la concurrencia de la causa de disolución, la Sociedad Dominante mantiene una posición de fondos propios positivos.
- Los fondos propios consolidados, que presentan un saldo negativo de 343.000 euros, integran amortizaciones acumuladas del fondo de comercio por un importe aproximado de 215.000 euros.

Flujos de caja consolidados del año completo de 2025

HANNUN



Notas: EBITDA reportado excluyendo gasto con provisión por actualización del plan de incentivos (sin impacto caja).

Flujos de actividades de financiación se presenta neto de los gastos financieros del periodo.

Datos principales

El informe de auditoría de las cuentas anuales, tanto consolidadas como individuales, incluye un párrafo de énfasis relativo a la incertidumbre sobre la aplicación del principio de empresa en funcionamiento. Ante esta situación, el Consejo de Administración de Hannun está ejecutando un plan estratégico para captar recursos adicionales y fortalecer la solvencia del Grupo. Entre los hitos y medidas adoptadas, destacan:

- i) **Préstamos Participativos:** Durante el ejercicio 2025, se han suscrito y abonado 1,0 M€ en concepto de préstamos participativos convertibles.
- ii) **Financiación con Inveready:** Se ha formalizado la emisión de un segundo bono convertible con Inveready Convertible Finance II, FCR, por un valor nominal de 0,9 M€.
- iii) **Ampliación de Capital:** Se ha ejecutado una ampliación de capital por un importe total de 1,469 M€. Dicha operación se ha desembolsado en dos tramos: 770.000 € en diciembre de 2025 y los restantes 699.000 € en enero de 2026.

Sostenibilidad Financiera: La Sociedad continúa trabajando activamente en la obtención de los medios de financiación necesarios para asegurar la continuidad de sus operaciones. Simultáneamente, se mantiene el foco en la optimización del modelo de negocio para incrementar la generación de recursos propios y reducir, a la mayor brevedad la dependencia de financiación externa.

HANNUN

| Presupuesto 2026 y proyecciones 26-28



INFORMACIÓN PROSPECTIVA – AVISO LEGAL

Información relevante sobre el carácter estimativo de las proyecciones presentadas en esta junta.

Naturaleza de las proyecciones

La presente presentación contiene declaraciones prospectivas, estimaciones y proyecciones financieras relativas a HANNUN, S.A. y su grupo que reflejan las expectativas actuales de la dirección respecto a resultados futuros. Dichas proyecciones han sido aprobadas por unanimidad del Consejo de Administración con fecha 26 de junio de 2026.

Criterios de elaboración

El Consejo de Administración declara que las presentes proyecciones se han preparado utilizando criterios comparables a los utilizados para la elaboración de la información financiera histórica de la Compañía, de conformidad con lo previsto en el apartado 2.6 de la Circular 1/2026 de BME Growth.

Información no auditada

Las proyecciones y estimaciones financieras contenidas en esta presentación no han sido auditadas ni han sido objeto de revisión, verificación o validación alguna por parte de ningún auditor, experto contable o profesional independiente externo.

Incertidumbre inherente

Las proyecciones se basan en supuestos y estimaciones que, por su propia naturaleza, están sujetos a incertidumbres significativas. Los resultados reales pueden diferir materialmente de los proyectados como consecuencia de los factores de riesgo detallados al final de esta presentación.

No constituyen compromiso de resultado

Las proyecciones financieras contenidas en esta presentación no constituyen una promesa, garantía ni compromiso de la Compañía respecto a la consecución de los resultados proyectados. HANNUN, S.A. no asume obligación alguna de actualizar o revisar públicamente estas declaraciones, salvo en la medida en que sea requerido por la normativa aplicable.

Factores de riesgo

Entre los principales factores que podrían afectar materialmente al cumplimiento de las proyecciones se incluyen: (i) descenso de la demanda vs. estimada; (ii) subida de costes de estructura o materias primas; (iii) cambios regulatorios o arancelarios; (iv) riesgos operativos en la cadena de valor; (v) incumplimiento del plan de negocio; (vi) necesidades de financiación adicional; y (vii) intensidad competitiva en el sector.

P&L CONSOLIDADO – FY25 vs FY26E · en €000

	FY25	FY26E	Δ
Ventas netas	6.814	8.245	+21%
Margen bruto	3.160 46%	4.303 52%	+36%
Gastos logísticos	(1.165) 17%	(1.473) 18%	
Margen de contribución	1.995 29%	2.830 34%	+42%
Marketing + comisiones	(1.371) 20%	(1.739) 21%	
Margen post-marketing	624 9%	1.090 13%	+75%
Gastos de estructura	(1.921) 28%	(2.097) 25%	
Otros / no recurrentes	(307)	(53)	
EBITDA reportado	(1.603) (24%)	(1.061) (13%)	+34%

KEY DRIVERS FY25 → FY26E

+21%

Crecimiento ventas

De 6,8 M€ a 8,2 M€ — B2B, Artesta CE, ampliación catálogo (teca/roble/sillas/sofás) y recuperación marketplaces

**+600
bps**

Mejora Margen Bruto

Del 46% al 52% — pricing, sourcing (nuevos proveedores homologados) y *ramp-up* de producción propia

+42%

Margen de contribución

De 2,0 M€ a 2,8 M€; logística se mantiene relativamente estable en % ventas

+75%

Margen post-marketing

De 624 k€ a 1.090 k€ (9% → 13%) — estructura de costes fijos empieza a apalancarse sobre mayor volumen

**-542
k€**

Reducción pérdida EBITDA

De (1.603) k€ a (1.061) k€ — mejora del 34%; camino hacia EBITDA positivo FY27P (+383 k€)

CRECIMIENTO EN DETALLE – PALANCAS DEL PLAN

Crecimiento orgánico apoyado en cuatro palancas concretas y recurrentes.



Nuevo catálogo

Nuevas familias (teca, roble, sillas y sofás) que amplían surtido y con el objetivo de elevar el valor por pedido.



Recuperación marketplaces

Recuperación de cuota perdida en marketplaces (1,0 M€ en 2024 y 0,5 M€ en 2025) y mejor posicionamiento en campañas clave.



Revitalización B2B

Recuperación del canal mayorista y proyectos a medida, con pedidos recurrentes y mayor ticket medio.



Artesta — Europa Central

Expansión a Alemania y mercados vecinos vía nuevo proveedor en DE.

NUEVO CATÁLOGO – MOTOR DE CRECIMIENTO PARA HANNUN EN 2026

HANNUN

La renovación y ampliación de catálogo es una de las palancas clave del crecimiento previsto para 2026, incorporando a proveedores de calidad con capacidad de acompañar nuestro crecimiento



PALANCAS DE CRECIMIENTO – B2B Y EXPANSIÓN ARTESTA

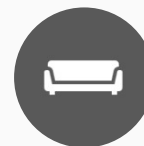
HANNUN

Dos motores del crecimiento 2026: reactivación del canal B2B y entrada de Artesta en nuevos mercados europeos.



Revitalización del canal B2B

- Nuevo Head of B2B incorporado para liderar y profesionalizar el canal.
- Desarrollo de una red de agentes comerciales internacionales.
- Búsqueda activa de partners wholesale (tiendas multimarca) en mercados clave.



Artesta — nuevos mercados

- Expansión hacia nuevos mercados objetivo en Europa:
 - Benelux
 - Chequia
 - Polonia
- Apalancada sobre la base logística y de catálogo ya operativa en Europa Central.

P&L CONSOLIDADO – PROYECCIÓN FY26E–28P

En €000

	FY25	FY26E	FY27P	FY28P
Ventas netas	6.814	8.245	12.961	17.394
Margen bruto	3.160	4.303	7.274	9.846
MB %	46%	52%	56%	57%
Gastos logísticos + pasarelas de pago.	(1.165)	(1.473)	(2.169)	(2.939)
Logística %	17%	18%	17%	17%
Margen de contribución	1.995	2.830	5.105	6.907
MC %	29%	34%	39%	40%
Marketing + comisiones market.	(1.371)	(1.739)	(2.557)	(3.436)
Marketing %	20%	21%	20%	20%
Margen post-marketing	624	1.090	2.547	3.471
Post-mkt %	9%	13%	20%	20%
Gastos de estructura	(1.921)	(2.097)	(2.165)	(2.357)
Estructura %	28%	25%	17%	14%
Otros ing./gastos + ajustes no recurrentes	(307)	(53)	0	0
EBITDA reportado	(1.603)	(1.061)	383	1.114
EBITDA %	(24%)	(13%)	3%	6%

PRINCIPALES DRIVERS DEL PLAN

- Crecimiento de ventas orgánico**
 - Ampliación canales
 - Ampliación profundidad catálogo y contenido
 - Seguimiento crecimiento artesta
 - Ratio inversión marketing ~20% sobre ventas para sostener crecimiento
- Mejora de Margen Bruto**
 - Impacto anualizado previsto de las medidas en implementación en 2026E
- Logística y marketing: costes variables**
 - Se proyecta ambas partidas estables en % sobre ventas, reflejando su naturaleza estructuralmente variable
- Control de gastos de estructura**
 - Modelo de negocio diseñado para escalar ventas sin incremento proporcional de la estructura

PRINCIPALES SUPUESTOS DE LAS PROYECCIONES FY26–28 - resumen

Supuestos bajo influencia del Consejo de Administración y de la dirección en la elaboración de las previsiones

1. Ampliación de la gama de producto

- Ampliar las referencias de la marca Hannun en 2026-28, según estrategia ya definida de diseño y categorías.
- Ampliar la red de proveedores.
- Dotar a Qhands Design, S.L. (adquirida en ago. 2025) de medios técnicos y de personal para producir nuevas referencias.
- Incrementar las ventas cruzadas: referencias Hannun en las webs de Artesta y Blenom.

2. Penetrar y desarrollar nuevos canales y mercados

- Seguir invirtiendo en las webs del Grupo: funcionalidad, experiencia de usuario, posicionamiento y visibilidad.
- Desarrollar marketplaces: reforzar plataformas actuales y originar nuevas.
- Desarrollar el canal B2B.
- Pasar al retail físico (omnicanalidad): showrooms y acuerdos con tiendas de terceros; tienda propia según evolución.
- Artesta: Desarrollo del mercado de EE. UU. Europa Central.

3. Eficiencia operativa

- Nueva plataforma logística: centralización de envíos, reducción de gastos fijos y mejora la logística un mínimo del 1% sobre ventas.
- Internalización de parte de la producción: ahorro de costes de materiales, mayor control de calidad.
- Nuevos proveedores calificados, con mejora de calidad y márgenes objetivo alineados con el plan.

PRINCIPALES SUPUESTOS DE LAS PROYECCIONES FY26–28 – supuestos externos

HANNUN

Supuestos fuera de la influencia del Consejo de Administración y de la dirección

1. Evolución del mercado

- Crecimiento del mercado europeo de muebles.
- Mantenimiento de la demanda de productos de diseño artesanal y materiales naturales por parte del consumidor europeo.
- Ausencia de deterioro macroeconómico severo (recesión o contracción del consumo privado) en los mercados principales del Grupo.

2. Costes de materiales y logística

- Estabilidad o moderación de los precios internacionales de la madera (teca, roble, pino) sin shocks de oferta ni eventos climáticos adversos.
- Mantenimiento de los costes de transporte internacional en niveles de 2025, sin interrupciones logísticas globales significativas.
- Ausencia de incrementos arancelarios significativos sobre importaciones de madera o muebles en la UE.

3. Entorno regulatorio y digital

- Ausencia de cambios normativos relevantes en materia de comercio electrónico, protección de datos o sostenibilidad que impacten materialmente el modelo.
- Mantenimiento del acceso a plataformas de captación digital (Google, Meta) en condiciones de coste similares a las actuales.
- Estabilidad de los tipos de cambio EUR/GBP, EUR / USD y EUR/DKK en rangos consistentes con los niveles actuales de mercado.

PRINCIPALES FACTORES DE RIESGO PARA CUMPLIMIENTO PROYECCIONES FY26–28

HANNUN

Los factores siguientes podrían afectar sustancialmente al cumplimiento de las proyecciones presentadas en este documento

Demanda real vs. estimada

Un descenso inesperado de la demanda podría afectar directamente a los ingresos y a la rentabilidad proyectada.

Costes de estructura y materias primas

Subidas no previstas en costes de madera, transporte o estructura que no se puedan traspasar a tiempo a precios de venta reducirían el margen EBITDA proyectado.

Cambios regulatorios y arancelarios

Nuevas normativas de comercio internacional, aranceles o políticas medioambientales podrían requerir inversiones imprevistas o impactar el modelo de negocio.

Riesgo operativo – cadena de valor

Retrasos o fallos en proveedores clave o en sistemas logísticos afectarían directamente el crecimiento proyectado.

Incumplimiento del Plan de Negocio

El cumplimiento está condicionado a la materialización de las hipótesis sobre ingresos, márgenes y gastos. Su incumplimiento afectaría al negocio, resultados y valoración.

Necesidades de financiación adicional

La Sociedad podría necesitar capital adicional para soportar el crecimiento proyectado. La no consecución tendría efecto adverso en la actividad y liquidez.

Competencia e intensidad del sector

Actores como IKEA, Maisons Du Monde, Kave Home, SKLUM, entre otros, mantienen economías de escala que podrían generar barreras o presión en márgenes. La compañía presenta una alta dependencia de Google y Meta para captación de clientes y generación de sus ventas.

| Anexos



HANNUN

INVESTOR PRESENTATION

Detalle ajustes por ítems no recurrentes / operativos

Miles de euros	FY24	FY25
EBITDA ajustado	(1.663)	(1.296)
Provisión phantom shares	(26)	(74)
Gastos con indemnizaciones	(244)	(25)
Subvenciones	-	30
Gastos de ejercicios anteriores	(106)	(136)
Otros gastos no recurrentes	(20)	(102)
Subtotal	(397)	(307)
EBITDA reportado	(2.060)	(1.603)

Detalle

Los ajustes al EBITDA propuestos por la Dirección tienen como objetivo analizar la rentabilidad operativa desde una perspectiva de recurrencia. Estos ajustes incluyen:

- Plan de Incentivos: El impacto derivado de la actualización de la provisión del plan de incentivos de la Sociedad.
- Indemnizaciones: Gastos extraordinarios por indemnizaciones de personal.
- Subvenciones: Ingresos por subvenciones recibidas, ajustados para normalizar el resultado operativo.
- Gastos de Ejercicios Anteriores: * En 2024, incluyeron principalmente la regularización de saldos de balance antiguos de la Sociedad, anteriores al 31 de diciembre de 2023. En 2025, corresponden mayoritariamente a la regularización de existencias derivada del cierre del centro logístico de Castellar del Vallès. Se ha procedido al write-off de artículos de baja o nula rotación para optimizar el inventario y eliminar los costes de almacenaje asociados.
- Otros Gastos No Recurrentes: * En 2024, se integraron en este epígrafe los gastos asociados a operaciones de fusiones y adquisiciones (M&A). En 2025, incluye el impacto de la revaloración del valor de los bonos convertibles de Inveready (65.000 €), los gastos por el traslado entre almacenes tras el cierre de Castellar del Vallès (aprox. 10.000 €) y el ajuste de una cuenta de otros deudores en Artesta, S.L. (aprox. 14.000 €), entre otros conceptos menores.

Nota: información no auditada

HANNUN

Rediseñando la
industria del
mueble en Europa

Investors@hannun.com

