



OTRA INFORMACIÓN RELEVANTE

Castellar del Vallès, 5 de septiembre de 2023

En virtud de lo previsto en el artículo 17 del Reglamento (UE) nº 596/2014 sobre abuso de mercado y en el artículo 227 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 de negociación BME Growth de BME MTF Equity, pone en conocimiento del mercado lo siguiente:

Con fecha de 5 de septiembre de 2023 se aprobó por el Consejo de Administración de la Sociedad el Plan de Negocio para el segundo semestre de 2023 y el ejercicio 2024, el cual se incluye como anexo.

La información comunicada ha sido elaborada bajo la exclusiva responsabilidad del emisor y sus administradores.

Quedamos a su disposición para cuantas aclaraciones consideren oportunas.

Joan Josep Álvarez Morán

CEO

A photograph of a bedroom interior. On the left, there is a window with white frames and a brass handle. Below the window is a wooden bedside table with two drawers, each featuring a woven cane front and a dark handle. A large, light-colored ceramic vase sits on the table, along with a book. To the right of the table is a small, dark wooden stool with a yellow object on top. In the foreground, a bed is covered with a white sheet and two pillows, all featuring a delicate green and brown floral pattern. The walls are a light, textured beige color.

HANNUN

Plan de negocio para el segundo semestre de 2023 y 2024 – presentación

DISCLAIMER

La Presentación, así como la información contenida en la Presentación, se presenta 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.

La información presentada contiene información no auditada y deberá ser considerada como no auditada, incluyendo las proyecciones financieras.

El presente documento contiene previsiones y declaraciones de futuro sobre HANNUN, S.A., incluyendo proyecciones y estimaciones financieras y sus supuestos subyacentes, declaraciones sobre planes, objetivos y expectativas con respecto a operaciones futuras, gastos de capital, sinergias, productos y servicios, y declaraciones sobre rendimientos futuros. Se advierte que la información y las declaraciones de futuro están sujetas a diversos riesgos e incertidumbres, muchos de los cuales son difíciles de predecir y, generalmente, están fuera del control de HANNUN, S.A., que podrían hacer que los resultados y desarrollos reales difieran materialmente de los expresados en la información y las declaraciones de futuro aquí contenidas, o de sus proyecciones.

Las declaraciones de futuro no son una garantía de resultados futuros y no han sido revisadas por los auditores de HANNUN, S.A. Se advierte que no se debe confiar indebidamente en las declaraciones de futuro, las cuales sólo son válidas a la fecha en que se hicieron. Todas las declaraciones posteriores, orales o escritas, atribuibles a HANNUN, S.A. o a cualquiera de sus miembros, directores, empleados o cualquier persona que actúe en su nombre, están expresamente calificadas en su totalidad por la declaración de advertencia anterior. Todas las declaraciones de futuro incluidas en el presente documento se basan en la información de la que dispone HANNUN, S.A. en la fecha del mismo y sus mejores estimaciones con base a la información disponible. HANNUN, S.A., no asume ninguna obligación de actualizar o revisar ninguna de la información aquí contenidas, ya sea como resultado de nueva información, de acontecimientos futuros o de otro tipo.

Business plan Hannun

Mensajes clave:

- El Grupo tiene por objetivo cerrar los ejercicios de 2023 y 2024 generando unas ventas netas de €7,7m y €10,2m, alcanzando **crecimientos interanuales del 21,6% y 32,1%**, respectivamente.
- A la vez que se potencia el crecimiento, **se espera seguir ejecutando el plan de mejora de márgenes operativos y de eficiencia en marketing**, siguiendo la línea de los últimos trimestres presentados.
- Se prevé que el Grupo terminará el ejercicio de 2023 **con un margen post-marketing positivo de €0,5m** (aumentando en €1,4m en comparación a 2022) y que el mismo margen **se multiplique por 4 para el ejercicio 2024, alcanzando la cifra de €1,8m**.
- En conjunto con la optimización de gastos de estructura prevista, se prevé **que el Grupo genere flujos de caja operativos positivos en el cuarto trimestre del ejercicio de 2024 y empiece el ejercicio de 2025 en rentabilidad**.
- Esta presentación del plan de negocio se refiere al periodo comprendido entre el 1 de julio de 2023 y el 31 de diciembre de 2024. Por el valor que la Dirección reconoce a la marca de Hannun y su potencial de crecimiento, es su **objetivo mantener tasas de crecimiento a medio-largo plazo que se corresponda con la visión de hacer Hannun la compañía referencia del sector del mueble sostenible en Europa** y generar, de esta manera, un mayor valor al accionista.

El plan de negocio se presenta de manera consolidada (100%), reflejando estimaciones sobre la actividad de Hannun, Artesta (ES y UK) y We do Wood ("WDW"), una nueva adquisición. El plan de negocio prevé la conclusión de esta adquisición (51% del capital) al cierre de septiembre de 2023.

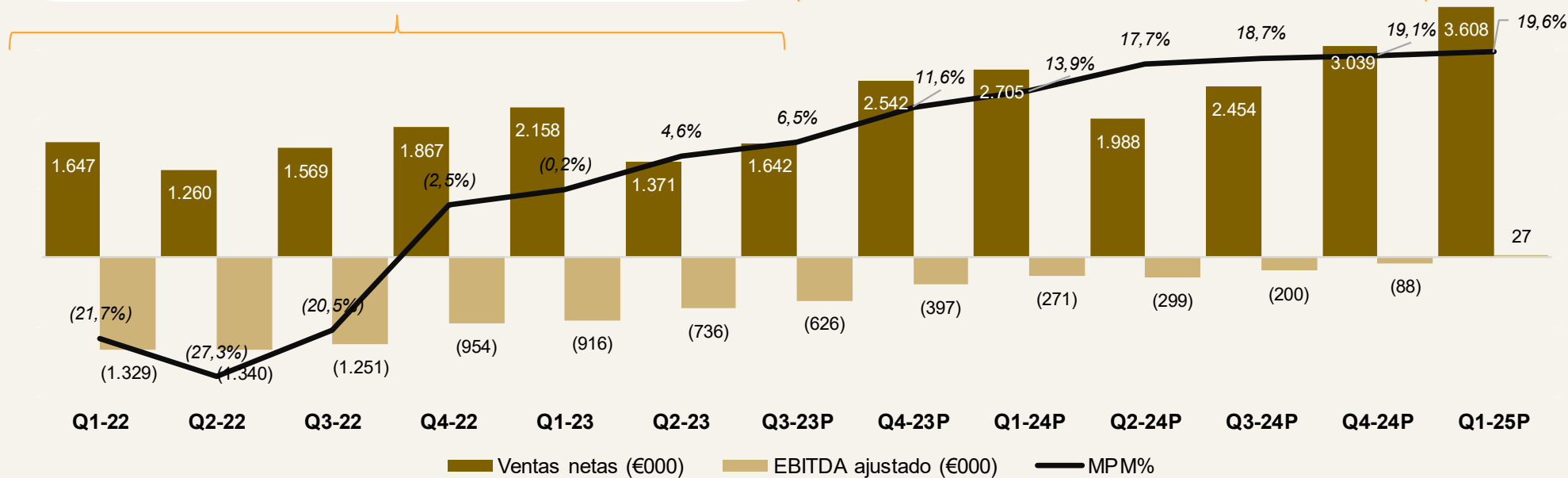
Business plan Hannun

FY22-FY23P

Crecimiento proyectado de ventas netas entre FY22 (€6,3m) y FY23P (€7,7m) del 22%, junto con una mejora del margen post-marketing (MPM%), de 23 p.p. en el mismo periodo.

FY23P - FY24P

Crecimiento proyectado de ventas netas entre FY23P (€7,7m) y FY24P (€10,2m) del 32%. Se proyecta que el Grupo genere flujos de caja positivos en el último trimestre de 2024.



Business plan Hannun

PyG consolidada histórica y proyectada detallada (versión resumida, hasta EBITDA)

'000 Euro	Historico					Proyectado										
	Q1-22	Q2-22	Q3-22	Q4-22	FY22	Q1-23	Q2-23	Q3-23	Q4-23	FY23P	Q1-24	Q2-24	Q3-24	Q4-24	FY24P	Q1-25
Ventas netas	1.647	1.260	1.569	1.867	6.343	2.158	1.371	1.642	2.542	7.714	2.705	1.988	2.454	3.039	10.186	3.608
<i>Crecimiento (YoY)</i>	81,5%	49,4%	52,6%	42,3%	55,0%	31,0%	8,9%	4,7%	36,2%	21,6%	25,3%	45,0%	49,5%	19,5%	32,1%	33,4%
Margen Bruto	541	363	559	758	2.222	912	571	719	1.143	3.346	1.267	975	1.217	1.535	4.993	1.831
<i>% ventas netas</i>	32,9%	28,8%	35,6%	40,6%	35,0%	42,3%	41,7%	43,8%	45,0%	43,4%	46,8%	49,1%	49,6%	50,5%	49,0%	50,8%
Margen contributivo	149	61	187	422	819	538	350	450	766	2.104	885	711	889	1.132	3.617	1.360
<i>% ventas netas</i>	9,1%	4,8%	11,9%	22,6%	12,9%	24,9%	25,5%	27,4%	30,1%	27,3%	32,7%	35,8%	36,2%	37,3%	35,5%	37,7%
Margen post-marketing	(358)	(343)	(322)	(47)	(1.070)	(5)	63	107	294	458	376	353	458	579	1.766	707
<i>% ventas netas</i>	(21,7%)	(27,3%)	(20,5%)	(2,5%)	(16,9%)	(0,2%)	4,6%	6,5%	11,6%	5,9%	13,9%	17,7%	18,7%	19,1%	17,3%	19,6%
Gastos de estructura	(971)	(997)	(929)	(907)	(3.804)	(910)	(798)	(733)	(691)	(3.133)	(647)	(652)	(658)	(667)	(2.624)	(680)
<i>% ventas netas</i>	(59,0%)	(79,2%)	(59,2%)	(48,6%)	(60,0%)	(42,2%)	(58,2%)	(44,6%)	(27,2%)	(40,6%)	(23,9%)	(32,8%)	(26,8%)	(21,9%)	(25,8%)	(18,8%)
EBITDA ajustado	(1.329)	(1.340)	(1.251)	(954)	(4.875)	(916)	(736)	(626)	(397)	(2.675)	(271)	(299)	(200)	(88)	(858)	27
<i>% ventas netas</i>	(80,7%)	(106,4%)	(79,8%)	(51,1%)	(76,9%)	(42,4%)	(53,7%)	(38,1%)	(15,6%)	(34,7%)	(10,0%)	(15,0%)	(8,1%)	(2,9%)	(8,4%)	0,8%
EBITDA reportado	(1.529)	(1.783)	(1.370)	(818)	(5.501)	(938)	(869)	(710)	(442)	(2.959)	(271)	(299)	(200)	(88)	(858)	27
Flujos de caja operativos ¹⁾	(1.323)	(1.848)	(1.548)	(1.469)	(6.189)	(1.185)	(1.307)	234	(266)	(2.524)	(637)	(109)	(18)	51	(714)	(237)

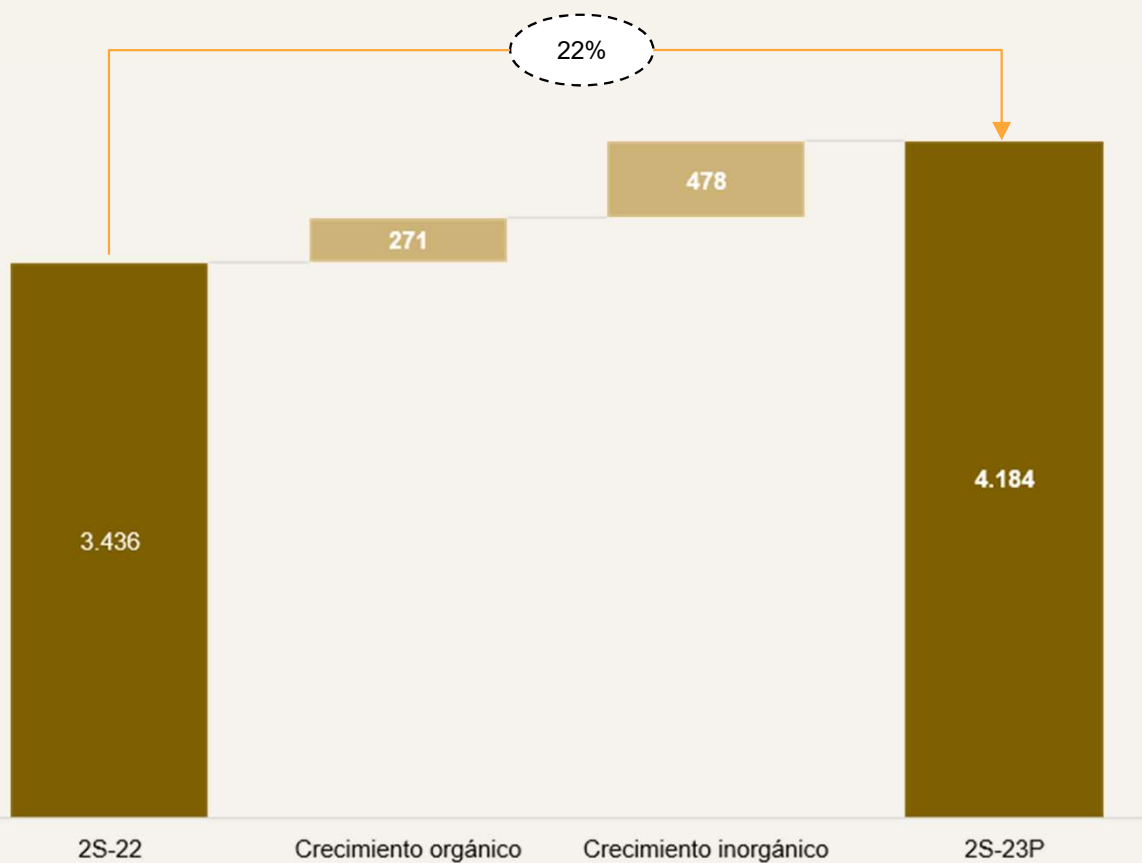
1) Información relativa a flujos de caja y que incluye inversión en activos fijos e ítems no-recurrentes (ej. gastos relacionados con la ampliación de capital realizada en Q2-22). En Q3-23 se prevé el ingreso de €0.9m de una posición deudora de IVA del Grupo, la mayoría con respecto al ejercicio 2022.

Notas adicionales

- El "EBITDA ajustado" excluye ítems considerados no-recurrentes y/o no operativos, incluyendo gastos relacionados con indemnizaciones por despidos y la provisión de phantom shares de empleados (no operativa y de las cuales no se prevén liquidaciones en el período proyectado), incluidos de vuelta en el "EBITDA reportado".
- El Grupo recibe la mayoría de sus ingresos por anticipo. Con el crecimiento previsto para el ejercicio de 2024 y el plan de mejora de márgenes, se prevé una reducción significativa del consumo de caja operativo, generando FCFF positivo en el cuarto trimestre del 2024.
- A junio de-23 Hannun, S.A. tiene un activo no contabilizado de importe aproximado de €3,6m que corresponde a bases imponibles negativas (BINs) acumuladas. Con la ejecución del plan de negocios se espera poder empezar a utilizar dichos activos en los años posteriores a 2024.

Business plan Hannun

Ventas netas proyectadas - segundo semestre 2023P (€000)

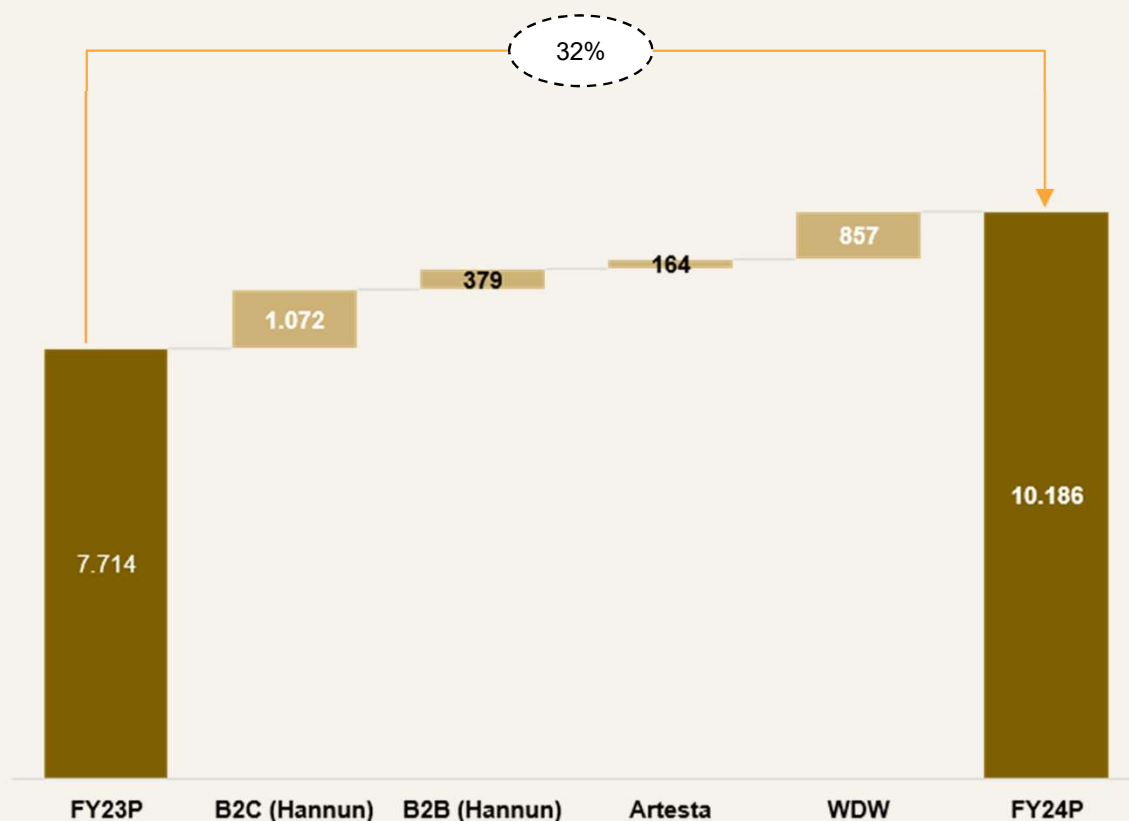


Ventas netas proyectadas - segundo semestre 2023P

- Se prevé terminar el ejercicio de 2023 con unas ventas netas totales aproximadas de €7,7m.
- Para ello, se estiman ventas netas totales de €4,2m en el segundo semestre de 2023, es decir, un crecimiento del 22% con respecto al mismo período del año anterior.
- El crecimiento orgánico se basa sobre todo en:
 - (i) La expansión geográfica del canal de ventas B2C del Grupo (+€0,2m), incluso vía Marketplace;
 - (ii) El incremento de las ventas vía el canal de B2B (+€0,1m).
- El crecimiento inorgánico está asociado a la estimación de ventas de WDW para el cuarto trimestre de 2023 y el impacto de Artesta en el tercer trimestre de 2022 (todavía no formaba parte del Grupo).

Business plan Hannun

Ventas netas proyectadas – FY24P (€000)

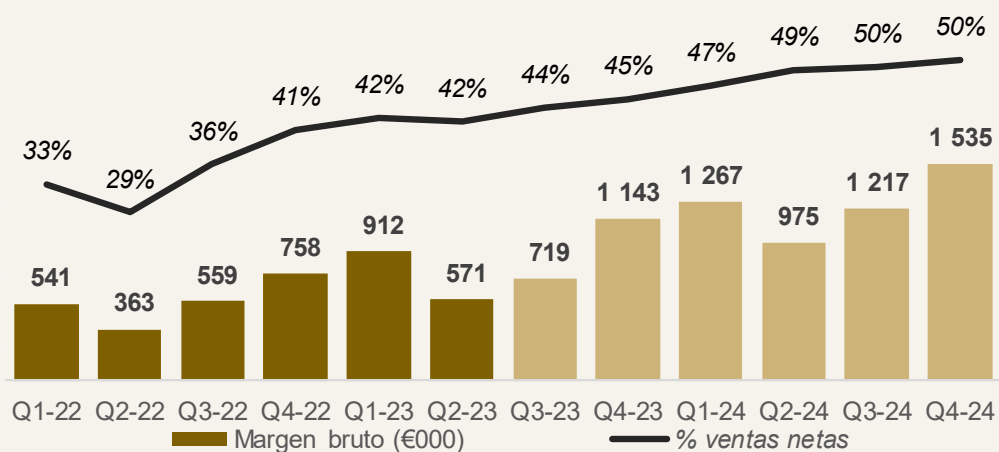


Ventas netas proyectadas – FY24P

- El Grupo tiene como objetivo generar unos ingresos netos de aproximadamente €10,2m en FY24P, lo que supone un crecimiento del 32% en comparación con FY23P.
- Dicha previsión de crecimiento se basa en:
 - a) La expansión del negocio de B2C de Hannun por vía de ampliación del catálogo, la expansión geográfica, la ampliación de canales de Marketplace y reducción de incidencias (+€1,1m).
 - b) La ampliación de las ventas B2B de Hannun (+€0,4m).
 - c) El incremento de las ventas de Artesta, (+€0,2m), sobre todo por expansión geográfica.
 - d) El impacto inorgánico de la adquisición de WDW para el año completo de FY24P (+€0,7m) y crecimiento orgánico de su negocio, debido a la apertura del canal de ventas online (+€0,2m).

Business plan Hannun

Margen bruto proyectado

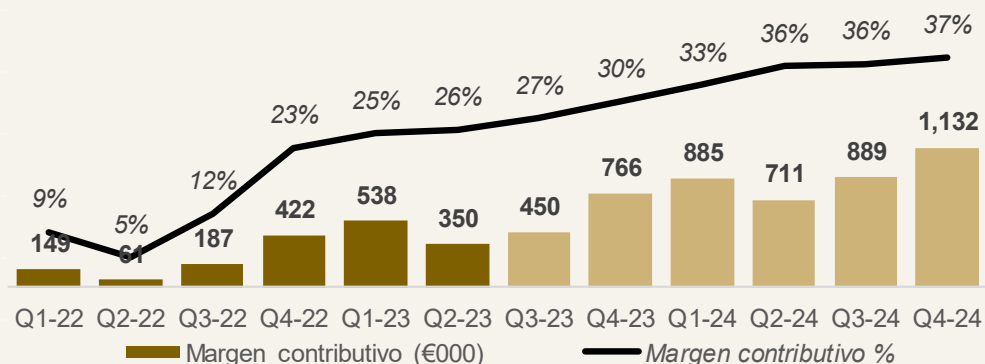


Margen bruto proyectado

- El Grupo ha subido su margen bruto en 13 p.p. entre Q2-22 y Q2-23. Se espera cerrar el tercer trimestre con un margen bruto aproximado al 44%.
- El incremento de 6 p.p. adicionales previstos entre Q3-23 (44%) y Q4-24 (50%) se basa en las previsiones siguientes:
 - (i) La reducción de las incidencias relacionadas con desperfectos.
 - (ii) Un incremento de la producción de productos en Europa Central.
 - (iii) El cierre de acuerdos con proveedores que garantizarán unos volúmenes de compra mínimos y la reducción de los precios de compra unitarios asociados.
 - (iv) La centralización de compra de materiales como madera recuperada y hierro, buscando una mejor relación entre el precio y la consistencia de materiales.
- Se espera, además, que la adquisición de WDW beneficie el margen bruto del Grupo, dado que su margen bruto ya se encuentra en los niveles proyectados para el FY24P.

Business plan Hannun

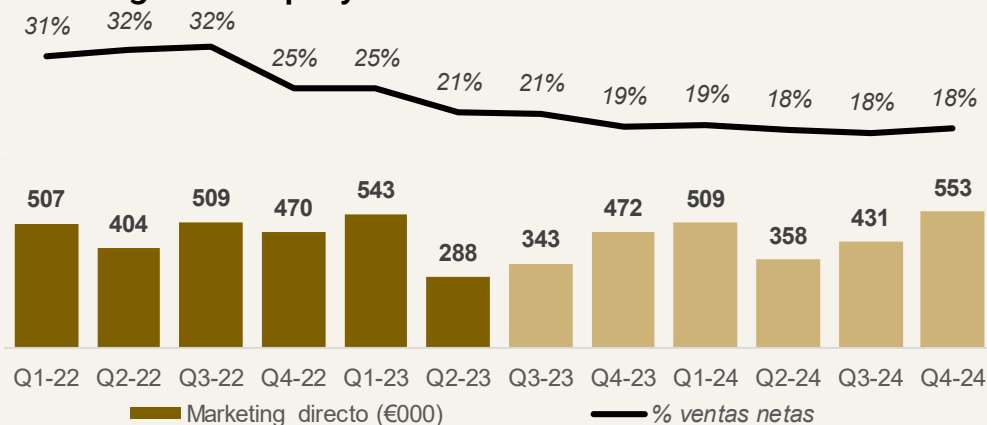
Margen contributivo proyectado



Margen contributivo proyectado

- Además de la mejora en el MB%, se planea la reducción de los gastos logísticos del Grupo, en % de ventas, por vía de:
 - La reducción de incidencias;
 - Una mayor eficiencia logística (incluyendo envíos directos desde Europa Central y el cambio de proveedores logísticos);
 - La adquisición de WDW (efecto *mix*).

Marketing directo proyectado



Marketing directo proyectado

- Se prevé que la relación entre la inversión en captación de clientes y los ingresos generados se mantenga alrededor del 18-19% en el ejercicio de 2024, en línea con los últimos 3 meses previos a la publicación de este BP.
- Se espera que el incremento en el mix de venta del segmento B2B (sin gastos de marketing directos asociados) y Marketplace (comisión media de 17%) permita al Grupo mantener estos ratios de inversión sobre ventas.

HÄNNLIN

Rediseñando la industria del mueble en Europa

