

RICAVI DI GRUPPO DEI PRIMI NOVE MESI PARI A €52,5 MLN (+14% YoY) TRAINATI DAL CANALE RETAIL ONLINE (+28% YoY)

Robusti tutti i KPI del canale retail¹:

- Incremento degli ordini (+45% YoY)
- Clienti totali e fidelizzati +45% YoY e +30% YoY
- Carrello medio del portale farmacosmo.it a circa Euro 99 (vs Euro 96 YoY), fra i più alti del mercato, attestandosi stabilmente sopra Euro 100 a partire dal mese di luglio

PROSEGUE LO SVILUPPO DEI PORTALI ACQUISITI:

- **PROFUMERIA WEB: ENTRO L'ANNO PREVISTO IL RINNOVAMENTO DEL PORTALE**
- **PHARMASÌ: AMPLIATO CATALOGO E BUSINESS MODEL RIVISITATO CON IMPATTO POSITIVO SUI RICAVI**
- **BAU: AMPLIATO CATALOGO CON IL LANCIO DEGLI INTEGRATORI ALIMENTARI E DIVERSIFICATI I CANALI DI TRAFFICO CON IMPATTO POSITIVO SUI RICAVI**

CONTACTU OLTRE 2.000 SEDUTE EROGATE ALLA DATA ODIERNA

**FARMACOSMO ED ERFO PRONTI A SVILUPPARE LA NUTRACEUTICA
ONLINE ATTRAVERSO IL PORTALE FARMAWOW**

Napoli, 26 ottobre 2023

Farmacosmo S.p.A. ("Società", "Farmacosmo"), società attiva nel settore *Health, Pharma & Beauty*, quotata sul mercato Euronext Growth Milan di Borsa Italiana, comunica che il Consiglio di Amministrazione, riunitosi in data odierna, ha preso visione di taluni dati gestionali (ricavi e principali KPI di business del Gruppo), non sottoposti a revisione contabile, al 30 settembre 2023.

Fabio de Concilio, Presidente e Amministratore Delegato di Farmacosmo, ha commentato: *"I primi nove mesi hanno evidenziato, nonostante un contesto macro e socioeconomico particolarmente sfidante, la robustezza e solidità del Gruppo. Il canale retail continua a trainare la crescita del Gruppo grazie anche al contributo dei portali acquistati post quotazione. Il terzo trimestre 2023 ha portato il carrello medio di farmacosmo.it stabilmente sopra i 100 Euro, attestando il portale tra i leader del panorama internazionale.*

*Lavoriamo duramente per lo sviluppo e l'integrazione di tutti i portali acquisiti. Siamo pronti a rilanciare il portale **profumeriaweb.com**, con una veste grafica rinnovata ed un CRM proprietario che permetterà di poter spingere le vendite attraverso precisi investimenti marketing. **BauCosmesi** continua la sua crescita a triple digit: abbiamo ampliato*

¹ Il canale retail si compone dei portali www.farmacosmo.it e quelli acquisiti nel corso del 2022 e 2023: www.profumeriaweb.com, www.pharmasi.it, www.baucosmesi.it.

COMUNICATO STAMPA

*il catalogo prodotti con il lancio degli integratori alimentari e a breve lanceremo la linea di prodotti pet friendly per la casa. Il progetto è in continua espansione e numerose sono le iniziative in fase di lancio che saranno annunciate nei prossimi mesi. Continua la crescita dei ricavi di **Pharmasi**, grazie all'ampliamento del catalogo e all'integrazione del business model con quello di Farmacosmo.*

*Infine **ContactU**, il nostro servizio di telepsicologia per pazienti e privati. Stiamo continuando ad investire nello sviluppo della piattaforma ed ogni giorno aumentano le sedute erogate ed il numero di terapeuti che scelgono ContactU. A novembre partiranno i primi eventi dedicati ai terapeuti, mediante workshop, tenuti dai membri del Comitato Scientifico di ContactU.*

Con l'acquisizione del portale FarmaWoW, insieme ai nostri amici di Laboratorio Farmaceutico Erfo, ampliamo l'attuale offerta dedicando ampio spazio ai prodotti nutraceutici sfruttando le competenze verticali di Erfo e le nostre di sviluppo del portale online.

Guardiamo con fiducia all'ultime trimestre dell'anno, caratterizzato dalla tipica stagionalità del mercato del commercio online."

Nei primi nove mesi del 2023 i ricavi complessivi si attestano a 52,5 milioni di Euro, in crescita del 14% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. La crescita è trainata dalla componente retail (+28% YoY) il cui peso è sempre più predominante rispetto al B2B, in calo del 18% YoY: al 30 settembre 2023 il peso del fatturato B2B è pari al 31% (rispetto al 56% registrato alla data di quotazione). Infatti, il Gruppo continua a focalizzare i propri sforzi sul core business a maggiore redditività: il retail e i servizi digitali.

Nello specifico, nei primi nove mesi del 2023 il portale farmacosmo.it registra ricavi in linea con l'anno precedente, privilegiando una maggiore marginalità sul venduto.

I ricavi del portale profumeriaweb.com mostrano una progressione nel corso del 2023 ed una riduzione di circa il 30% rispetto all'anno precedente dovuta ad un cambio di business model volto ad ottimizzare la spesa di marketing, in riduzione del 70% rispetto all'anno precedente, privilegiando il recupero di marginalità.

I ricavi del portale pharmasi.it, in crescita del 21% rispetto all'anno precedente, riflettono le numerose iniziative portate avanti dal team congiunto di lavoro volto all'integrazione ed ottimizzazione del portale e delle operations.

Forte la crescita di baucosmesi.it, con i ricavi dei primi nove mesi che si attestano ad oltre 900 mila euro, in crescita di oltre il 350% rispetto all'anno precedente spinti dall'ampliamento del catalogo e dei canali di vendita.

I principali KPI di business del canale retail sono di seguito riportati:

- Gli ordini del canale retail online evasi nei primi nove mesi del 2023 crescono di oltre il 40% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Gli ordini del Gruppo, tra online e offline, ammontano a circa 600.000.
- Il numero totale di pezzi venduti nei primi nove mesi del 2023 ammonta a circa 6,1 milioni, comparati con i circa 5 milioni a parità di perimetro.
- Circa 16 milioni di visitatori del canale retail nei primi nove mesi del 2023, in crescita di oltre 80% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.
- L'Average Order Value di *farmacosmo.it*, fra i più alti del mercato, si consolida ad un valore di 99 euro; quello di *profumeriaweb.com* a 76 euro, quello di *baucosmesi.it* a 43 euro e quello di *pharmasi.it* a 64 euro. Si segnala che l'Average Order Value di *farmacosmo.it* del terzo trimestre 2023 supera stabilmente la soglia dei 100 euro.

Il presente comunicato è disponibile sul sito www.farmacosmoinvestors.com, sezione "Investors/Comunicati Stampa" e sul meccanismo di stoccaggio autorizzato "eMarket Storage" (www.emarketstorage.com).

LA SOCIETÀ

Farmacosmo è una società attiva nel settore Health, Pharma & Beauty. Il business model della Società si basa sul modello circolare della I(ea)n strategy, e si articola in tre aree di attività principali: Logistics, Intelligence e Node.

Logistics: consente di gestire ed evadere fino a 12mila ordini al giorno, con tempi di consegna fino a 20 ore dal picking del vettore ed approvvigionamento just-in-time ("zero warehouse" policy).

Intelligence: include le attività di definizione della strategia, del posizionamento competitivo e della customer journey. I clienti ricorrenti nel 2022 hanno contribuito a c. 76% del fatturato annuo dello stream retail. Il valore del carrello medio dei clienti attivi nello stream retail ammonta a c. €95 (c. €104 relativo ai clienti ricorrenti).

Node: attività di Ricerca e Sviluppo, innovazione dei processi e delle infrastrutture IT della società.

FARMACOSMO+

COMUNICATO STAMPA

Negli ultimi cinque anni, il valore delle vendite di Farmacosmo è cresciuto del c. 36% (CAGR 2017-2022) e si è attestato intorno a c. €64 milioni nel 2022.

L'ecosistema Farmacosmo si propone di perseguire standard di eccellenza in ogni parte della sua value chain, ispirandosi al rispetto di principi ESG in tutte le fasi del processo logistico (dal packaging utilizzato per gli ordini online, alle iniziative di carbon compensation) e nella valorizzazione dei propri dipendenti, asset strategico della società.

L'impegno di Farmacosmo sul tema ESG è altresì avvalorato dalla pubblicazione del bilancio di sostenibilità 2022.

CODICI IDENTIFICATIVI

Azioni Ordinarie: ISIN IT0005487670 (Ticker COSMO)

Warrant Farmacosmo 2022-2025: ISIN IT0005487415 (Ticker WCOSMO)

PER ULTERIORI INFORMAZIONI:

INVESTOR RELATIONS MANAGER

Farmacosmo

Via Crispi, 51 - 80121 Napoli

Tel. +39 02 50042143

Paolo Cimmino ir@farmacosmo.it

EURONEXT GROWTH ADVISOR

Illimity Bank

Via Soperga, 9 - 20124 Milano

Tel. +39 02 82849699

farmacosmo@illimity.com

INVESTOR & MEDIA RELATIONS ADVISOR

IR Top Consulting

Via Bigli, 19 - 20121 Milano

Tel. +39 02 45473883

Pietro Autelitano ir@irtop.com

Domenico Gentile ufficiostampa@irtop.com