

IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI FARMACOSMO HA ESAMINATO TALUNI DATI GESTIONALI CONSOLIDATI AL 30 GIUGNO 2024

RICAVI DI GRUPPO 1H24 PARI A € 32,4 MLN (-11,7% YoY)

**CONFERMATA LA CRESCITA DEL CANALE RETAIL PARI A € 23,1 MLN (+3,0% YoY)
E LA STRATEGIA DI RIDUZIONE DEL CANALE B2B PARI A € 7,9 MLN (-34,5% YoY)**

Napoli, 26 luglio 2024

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 giugno 2024.

I ricavi complessivi di Gruppo del primo semestre 2024 si attestano a circa 32,4 milioni di Euro, in diminuzione del 11,7% rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente, impattato dalla riduzione del canale B2B. A parità di perimetro, gli stessi si attestano in diminuzione del 8,9%¹. Il **Gruppo** continua a focalizzarsi sui canali che ha riscontrato essere a maggiore redditività ed è trainato dal segmento *Retail* (+3,0% YoY), che è sempre più predominante rispetto al B2B, in diminuzione del 34,5% rispetto allo stesso periodo dell’anno scorso. **La strategia di diversificazione dei ricavi, su più verticali del mondo del benessere, si è rilevata vincente assorbendo completamente la diminuzione del canale B2B anche in termini di EBITDA.**

La crescita del canale retail, che si compone dei portali (1) *farmacosmo.it*, (2) *profumeriaweb.com*, (3) *baucosmesi.it*, (4) *pharmasi.it* e (5) *farmawow.it*, è guidata da *ProfumeriaWeb* e *BauCosmesi* che crescono rispettivamente del 6,4% e di circa il 400% rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente attestandosi a circa rispettivamente 1,9 milioni di euro e 1,3 milioni di euro. *Farmacosmo* e *Pharmasi* continuano a concentrare i propri sforzi su una maggiore marginalità sul venduto vedendo i ricavi attestarsi a circa 17,7 milioni di euro e 1,9 milioni di euro rispettivamente tendenzialmente flat ed in diminuzione del 12% rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente.

ContactU.it, la startup di telepsicologia per pazienti e aziende lanciata nell’estate del 2023, supera le 5.550 terapie erogate superando così nei primi sei mesi del 2024 il numero di terapie erogate in tutto il 2023. Numerose sono state le iniziative lanciate nei primi sei mesi: avvio dell’erogazione dei servizi di formazione per i terapeuti, effettuati i primi training dedicati al benessere dei ricercatori delle Graduate Schools Earth, Planets, Universe, and Biomedical Engineering dell’*Université Paris Cité* e del *Centre national de la recherche scientifique (CNRS)* di Parigi, avvio dell’erogazione delle prime sedute di terapia di gruppo all’interno della piattaforma.

La crescita dei KPI gestionali del canale retail relativi alla *retention* conferma ancora una volta l’elevata fidelizzazione della *customer base* grazie alla elevata qualità delle azioni di *customer engagement* poste in essere dal *management*:

- l’*Average Order Value* di *farmacosmo.it*, fra i più alti del mercato, si consolida ad un valore pari a circa 104 euro rispetto a 98 euro del secondo trimestre 2023; quello di *profumeriaweb.com* a 72 euro, quello di *pharmasi.it* a 67 euro, quello di *baucosmesi.it* a 46 euro e quello di *farmawow.it* a 84 euro;
- cresce la media prodotto per pacco di tutti i portali grazie anche all’attività di cross selling;
- ottenuta l’autorizzazione per i primi brand di lusso della categoria profumi in *profumeriaweb.com*;
- la piattaforma *ContactU* registra un tasso di conversione del 55% da questionario a primo colloquio e del 30% da questionario a paziente ricorrente.

¹ Si ricorda che in data 15/02/2024 *Farmacosmo* ha annunciato di aver perfezionato il closing per la cessione delle sue quote di partecipazione nelle farmacie di Torino (GPharma 1) e Verbania (GPharma 2). Per ogni ulteriore dettaglio si prega di fare riferimento al Comunicato Stampa diffuso in tale data: https://farmacosmoinvestors.com/wp-content/uploads/2024/02/ITA_202402015_Farmacosmo_Innovation-Pharma_Closing_clean-1.pdf

Fabio de Concilio, Presidente e Amministratore Delegato di Farmacosmo, ha commentato: *“Il primo semestre 2024 ha dimostrato la solidità dei portali del Gruppo e la bontà delle scelte strategiche fatte nel corso del 2023. Infatti, i ricavi di farmacosmo.it sono tendenzialmente stabili rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente nonostante l’ampio incremento di marginalità applicato su tutto il catalogo, confermando ancora una volta la robusta customer base. Inoltre, i portali profumeriaweb.com e baucosmesi.it crescono rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente in virtù delle scelte strategiche poste in essere quali, tra tutte, rispettivamente il passaggio al nuovo portale e il considerevole ampliamento dell’offerta prodotti che rendono oggi baucosmesi un punto di riferimento per il benessere degli amici a 4 zampe.*

Oggi continuiamo a concentrare tutti i nostri sforzi sullo sviluppo dei portali proprietari, focalizzandoci sui business a maggiore redditività, preferendoli al canale B2B che strategicamente decrementiamo nel fatturato.

Infine ContactU, la nostra piattaforma di telepsicologia, supera nel semestre tutte le terapie svolte nel corso del 2023. I robusti KPI indicano la bontà della strategia di marketing ed il posizionamento strategico e pertanto il Consiglio di Amministrazione mi ha conferito il mandato di valutare tutte le opzioni per rafforzare il capitale di Telepsicologia S.r.l..”

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 2023 hanno contribuito a c. 80% del fatturato annuo dello stream retail. Il valore del carrello medio dei clienti attivi nello stream retail ammonta a c. €100 (c. €109 relativo ai clienti ricorrenti).

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

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