

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

### FARMACOSMO CONFERMA LA TRAIETTORIA DI CRESCITA SUL CANALE RETAIL ANCHE GRAZIE AL PORTALE PROPRIETARIO BAUCOSMESI.IT

#### RAPIDA PROGRESSIONE PER LA START-UP DI DIGITAL HEALTH CONTACTU

- RICAVI TOTALI DI GRUPPO PARI A € 47 MLN (-10,6% YoY)
- RICAVI RETAIL PARI A € 34,2 MLN (+3,6% YoY)
- RICAVI B2B PARI A € 10,8 MLN (-34,5% YoY)
- RICAVI DIGITAL HEALTH PARI A € 0,4 MLN (+400% YoY)
- RICAVI FARMACIE PARI A € 1,6 MLN (+6% A PARITÀ DI PERIMETRO)

Napoli, 28 ottobre 2024

**Farmacosmo S.p.A.** (“Società”, “Farmacosmo”), società attiva nel settore Health, Pharma & Beauty, Pet e Digital Health, 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 2024.

**Fabio de Concilio, Presidente e Amministratore Delegato di Farmacosmo**, ha commentato: “Anche il terzo trimestre conferma la traiettoria della prima parte dell’anno: crescita del canale retail grazie allo sviluppo dei portali proprietari e alle numerose sinergie messe in campo, riduzione strategica del canale B2B al fine di preservare il target di redditività, rafforzamento del canale Digital Health grazie al continuo sviluppo di numerose iniziative messe in campo con la nostra piattaforma di telepsicologia ContactU. Continuiamo a lavorare al consolidamento del canale retail e del canale Digital Health, continuando a prediligere ricavi con una marginalità soddisfacente. La consueta stagionalità del quarto trimestre ci fa guardare con grande positività all’ultima parte dell’anno.”

I ricavi complessivi di Gruppo dei primi nove mesi del 2024 si attestano a circa 47,0 milioni di Euro, in diminuzione del 10,6% rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente, impattato dalla riduzione del canale B2B per 5,7 milioni di Euro (-34,5% YoY). Il Gruppo continua a focalizzare i propri sforzi sui canali che hanno mostrato stabilmente maggiore redditività ed è infatti trainato dal segmento *Retail* (+3,6% YoY), che è sempre più predominante rispetto al B2B. Il peso del canale B2B è pari al 23% dei ricavi complessivi, in ulteriore riduzione rispetto al 31% dello stesso periodo dell’anno precedente.

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 dalla continua progressione di *BauCosmesi.it* in crescita di oltre il 170% anno su anno attestandosi a circa 2,5 milioni di Euro nei nove mesi. *Farmacosmo.it* cresce nel trimestre di quasi il 5% rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente, recuperando la contenuta riduzione di fatturato del primo semestre attestandosi nei nove mesi a circa 25,7 milioni di Euro ma con una maggiore marginalità sul venduto. I ricavi di *ProfumeriaWeb.com* si attestano a circa 2,7 milioni di Euro, in linea con lo stesso periodo dell’anno precedente. Infine i ricavi di *Pharmasi.it* si attestano a circa 2,8 milioni di Euro in riduzione del 18% rispetto al medesimo periodo dell’anno precedente in virtù della scelta strategica volta ad una maggiore marginalità del venduto, scelta già manifestatasi in termini di EBITDA del primo semestre. Si ricorda che l’EBITDA di *Farmacia De Leo S.r.l.* presenta un valore positivo pari

a Euro 133 mila Euro nel primo semestre 2024 in confronto ad un valore negativo pari a 14 mila Euro nel primo semestre 2023.

ContactU.it, la startup di telepsicologia per pazienti e aziende lanciata nell'estate del 2023, supera le 2.835 ore erogate nel solo 3Q 2024. Nel corso del trimestre sono stati lanciati sulla piattaforma i primi test psicologici Self-Rating, volti a offrire agli utenti che navigano il sito un'esperienza di approccio alla terapia online sempre più completa. I test offrono all'utente la possibilità di testare autonomamente la loro eventuale sintomatologia. ContactU ha inoltre lanciato una nuova linea di business: la vendita in presenza e online in streaming di Corsi di Formazione; il primo corso, "Il Modello Processuale Integrato", un percorso teorico-pratico di 16 ore, guidato dalla Dott.ssa Giada Fiume e dal Prof. Marco Pacifico, si terrà presso il Polo Didattico di Roma. Il corso, rivolto a psicologi, psicoterapeuti e psichiatri, punta ad essere un metodo di apprendimento avanzato per una formazione altamente specialistica e che fornisce strumenti e tecniche all'avanguardia per migliorare la pratica clinica e aggiornare costantemente le competenze professionali.

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; quello di profumeriaweb.com a 73 euro, quello di pharماسi.it a 67 euro, quello di baucomesi.it a 47 euro e quello di farmawow.it a 85 euro;
- Gli ordini del Gruppo Farmacosmo, nei primi nove mesi del 2024, superano le 500.000 unità.
- la piattaforma ContactU registra un tasso di conversione del 46% da questionario a primo colloquio e del 23% da questionario a paziente ricorrente. I dati registrano un leggero naturale calo di sedute ad agosto rispetto al trimestre precedente.

\*\*\*

Il presente comunicato è disponibile sul sito [www.farmacosmoinvestors.com](http://www.farmacosmoinvestors.com), sezione "Investors/Comunicati Stampa" e sul meccanismo di stoccaggio autorizzato "eMarket Storage" ([www.emarketstorage.com](http://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. €104 (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](mailto:ir@farmacosmo.it)

#### EURONEXT GROWTH ADVISOR

**Illimity Bank**

Via Soperga, 9 - 20124 Milano

Tel. +39 02 82849699

[farmacosmo@illimity.com](mailto:farmacosmo@illimity.com)

#### INVESTOR & MEDIA RELATIONS ADVISOR

**IR Top Consulting**

Via Bigli, 19 - 20121 Milano

Tel. +39 02 45473883

Pietro Autelitano [ir@irtop.com](mailto:ir@irtop.com)

Domenico Gentile [ufficiostampa@irtop.com](mailto:ufficiostampa@irtop.com)