

<p>Informazione Regolamentata n. 20253-19-2023</p>	<p>Data/Ora Ricezione 13 Febbraio 2023 23:14:48</p>	<p>Euronext Growth Milan</p>
--	---	------------------------------

Societa' : FARMACOSMO

Identificativo : 172456

Informazione
Regolamentata

Nome utilizzatore : FARMACOSMON02 - Paolo Cimmino

Tipologia : 2.2

Data/Ora Ricezione : 13 Febbraio 2023 23:14:48

Data/Ora Inizio : 13 Febbraio 2023 23:14:49

Diffusione presunta

Oggetto : Farmacosmo: Ricavi Pro-Forma 2022 Pari A 76 MLN (+31% YoY) Continua La Crescita Di Farmacosmo Ricavi Pari A 63,4 MLN In Crescita Del 10% YoY

<p><i>Testo del comunicato</i></p>

Vedi allegato.

RICAVI PRO-FORMA 2022 PARI A 76 MLN (+31% YoY)

CONTINUA LA CRESCITA DI FARMACOSMO RICAVI PARI A 63,4 MLN IN CRESCITA DEL c. 10% YoY TRAINATI DAL CANALE RETAIL (+30% YoY) CON TUTTI I KPI IN NETTO MIGLIORAMENTO

- Forte incremento degli **ordini** (c.+24% YoY)
- **Conversion Rate** pari al c.4% in miglioramento YoY
- **Carello Medio** dei nove mesi pari a c.€95 (vs €92 YoY) fra i più alti del mercato

PROCEDE LO SVILUPPO DEL PIANO INDUSTRIALE POST QUOTAZIONE CON L'ACQUISIZIONE DEI PORTALI PROFUMERIAWEB, PHÀRMASI, BAUCOSMESI E L'ACQUISIZIONE DELLE PRIME FARMACIE LOGISTICHE A MARCHIO FARMACOSMO

Napoli, 13 febbraio 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 della Società), non sottoposti a revisione contabile, al 31 dicembre 2022.

Fabio de Concilio, Presidente e Amministratore Delegato di Farmacosmo, ha commentato: *"Siamo molto orgogliosi dei risultati conseguiti in soli nove mesi dalla quotazione. Gli obiettivi strategici che ci eravamo prefissati in fase di quotazione per il 2022 sono stati raggiunti ed abbiamo creato le basi per lo sviluppo futuro della Società. Il portale farmacosmo.it, in crescita del 30% rispetto all'anno precedente, mostra un netto miglioramento di tutti i principali KPI di business: in crescita i clienti, il numero di ordini, i clienti fidelizzati, l'Average Order Value ed il Conversion Rate.*

Le quattro operazioni di M&A (acquisto del portale ProfumeriaWeb, Phàrmasi, Baucosmesi e delle prime tre farmacie fisiche), che si sono chiuse negli ultimi mesi, unitamente a tutte le iniziative messe in piedi, manifesteranno pienamente i loro benefici nel corso del 2023.

Come promesso in fase di IPO, stiamo portando avanti il nostro piano industriale: ampliamento della rete farmacie fisiche a insegna Farmacosmo, ingresso nel settore beauty anche sul segmento luxury, ampliamento dell'offerta in ambito pet care, sviluppo del Q-commerce e ingresso nel business della "sanità digitale".

Il 2023 ci vedrà impegnati ad efficientare le strutture acquisite attraverso le numerose sinergie di ricavo e costo già individuate e lanciare nuove iniziative strategiche digitali nell'ecosistema del benessere"

Continua la crescita di Farmacosmo: il portale *farmacosmo.it* consolida la sua posizione e guida il gruppo.

I ricavi di Farmacosmo stand-alone per il 2022 si attestano a **oltre 63 milioni di euro, in crescita di circa il 10%** rispetto al 2021. **La crescita è guidata dal canale retail** (il portale *farmacosmo.it*) che, nell'anno, registra un **incremento di oltre il 30%** con un deciso miglioramento di tutti i KPI gestionali. Le performance di *farmacosmo.it* confermano ancora una volta l'elevata fidelizzazione della customer base grazie alla elevata qualità delle azioni di customer engagement poste in essere dal management. I KPI di business del portale *farmacosmo.it* sono tutti in netto miglioramento:

COMUNICATO STAMPA

- Aumentano gli ordini del 24% rispetto all' esercizio precedente;
- Aumentano i clienti fidelizzati (clienti che hanno acquistato più di una volta) di circa il 21% rispetto all'esercizio precedente;
- Aumenta l'Average Order Value, fra i più alti del mercato, che passa dai 92 euro del 2021 ai 95 euro del 2022;
- Aumenta il Conversion Rate (rapporto percentuale tra il numero dei visitatori del portale e il numero di transazioni), passando dal 3,5% del 2021 al 3,7% del 2022. Questo indicatore, unitamente all'AOV, esprime la capacità del portale di attrarre clienti alto-spendenti grazie alla profondità del catalogo, alle politiche di marketing e alla sempre più crescente brand awareness di Farmacosmo;
- Aumenta la percentuale di ricavi generati da chi ha acquistato più di una volta, passando dal 73% del 2021 ad oltre il 76% del 2022;
- Aumenta la percentuale di ordini ricorrenti, che passa dal 62% del 2021 al 70% del 2022;
- Aumenta il numero medio di ordini ricorrenti per cliente, passando dai 3,8 del 2021 ai 4,4 del 2022.

I ricavi 2022 pro-forma di Gruppo si attestano a circa 76 milioni di euro, in crescita del 31% rispetto ai 58 milioni di euro registrati dalla sola Farmacosmo nel 2021 e quelli consolidati pro-quota si attestano a circa 65,2 milioni di euro. I ricavi pro-forma di Gruppo 2022 oltre a Farmacosmo includono:

- I ricavi di Vin.Ci S.r.l. (ProfueriaWeb.it), acquistata il 29 settembre 2022;
- I ricavi di Farmacia De Leo S.r.l. (che includono i ricavi del portale phàrmasi.it e la farmacia fisica di Messina), acquisita l'11 novembre 2022;
- I ricavi di Innovation Pharma (che includono le due farmacie fisiche del Nord), acquisita il 20 dicembre 2022.

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*, che hanno consentito alla società di intercettare c. 188mila clienti nel 2021. I clienti ricorrenti hanno contribuito a c. 74% del fatturato annuo dello *stream retail*. Il valore del carrello medio dei clienti attivi nello *stream retail* ammonta a c. €92 (c. €109 relativo ai clienti ricorrenti).

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

Negli ultimi cinque anni, il valore delle vendite di Farmacosmo è cresciuto del c. 54% (CAGR 2016-2021) e si è attestato intorno a c. €58 milioni nel 2021.

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 2021.

CODICI IDENTIFICATIVI

Azioni Ordinarie: ISIN IT0005487670 (Ticker COSMO)

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

FARMACOSMO+

COMUNICATO STAMPA

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

Fine Comunicato n.20253-19

Numero di Pagine: 5