

<p>Informazione Regolamentata n. 20253-6-2025</p>	<p>Data/Ora Inizio Diffusione 24 Febbraio 2025 20:28:07</p>	<p>Euronext Growth Milan</p>
---	---	------------------------------

Societa' : FARMACOSMO

Identificativo Informazione Regolamentata : 201702

Utenza - Referente : FARMACOSMON02 - Paolo Cimmino

Tipologia : 2.2

Data/Ora Ricezione : 24 Febbraio 2025 20:28:07

Data/Ora Inizio Diffusione : 24 Febbraio 2025 20:28:07

Oggetto : Le Piattaforme Online E Di Digital Health Del Gruppo Confermano Il Trend Di Crescita Moderata, Diversificata E Profittevole Del Business, Trainati Dalle Performance Di Farmacosmo.It, Baucosmesi E ContactU

*Testo del comunicato*

Vedi allegato

# FARMACOSMO+

COMUNICATO STAMPA

**IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI FARMACOSMO HA ESAMINATO I DATI GESTIONALI CONSOLIDATI AL 31 DICEMBRE 2024**

**LE PIATTAFORME ONLINE E DI DIGITAL HEALTH DEL GRUPPO CONFERMANO IL TREND DI CRESCITA MODERATA, DIVERSIFICATA E PROFITTEVOLE DEL BUSINESS, TRAINATI DALLE PERFORMANCE DI FARMACOSMO.IT, BAUCOSMESI E CONTACTU**

**CONFERMATI PER FARMACOSMO.IT KPIs UNICI NEL PANORAMA PHARMA E-COMMERCE: CARRELLO MEDIO A 104 EURO (+4% YoY) ED 83% DEL FATTURATO DA CLIENTI RIPETITIVI**

**BAUCOSMESI, BRAND PROPRIETARIO NEL MONDO PET ENTRATO NEL PERIMETRO NEL 2023, RAGGIUNGE UN FATTURATO DI EURO 4MLN NEL 2024 (+88% YoY)**

**NEL SUO PRIMO ANNO DI ESERCIZIO CONTACTU (PIATTAFORMA PROPRIETARIA DI TELEPSICOLOGIA) SUPERA I 600MILA EURO DI FATTURATO, CON OLTRE 13MILA ORE DI TERAPIE EROGATE**

- **RICAVI RETAIL (PIATTAFORME ONLINE) A EURO 46,7 MLN RISPETTO A EURO 45,4 MLN NEL 2023 (+3% YoY) CON RICAVI BAUCOSMESI A EURO 3,9 MLN RISPETTO A EURO 2,1 MLN NEL 2023 (+88% YoY);**
- **RICAVI CONTACTU (DIGITAL HEALTH) A EURO 0,6 MLN RISPETTO A EURO 0,2 MLN NEL 2023 (+215% YoY);**
- **RICAVI B2B IN CALO DA EURO 21,5 MLN NEL 2023 AD EURO 12,8 MLN NEL 2024 (-40,5% YoY) IN LINEA CON LE LINEE GUIDA STRATEGICHE DEL GRUPPO;**
- **RICAVI FARMACIE FISICHE IN CALO DA EURO 4,1 MLN NEL 2023 AD EURO 2,2 MLN (-47,0% YoY) A SEGUITO DEL PROCESSO DI RAZIONALIZZAZIONE DEL PERIMETRO ED IN LINEA CON LE LINEE GUIDA STRATEGICHE DEL GRUPPO;**
- **RICAVI TOTALI DI GRUPPO A EURO 62,3 MLN RISPETTO A EURO 71,2 MLN NEL 2023.**

*Napoli, 24 febbraio 2025*

**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 31 dicembre 2024.

**Fabio de Concilio, Presidente e Amministratore Delegato di Farmacosmo**, ha commentato: *“Il 2024 è stato un anno sfidante per le imprese attive nel digital commerce. L’incremento della marginalità dei portali, insieme alla progressiva*

# FARMACOSMO+

## COMUNICATO STAMPA

*riduzione ponderata del canale B2B, rende il gruppo Farmacosmo più solido nei rami di business che potranno favorire uno sviluppo strategico della società. Le private label in primis, che garantiscono riconoscibilità e miglioramento del posizionamento dei prodotti, con BauCosmesi in particolare che ha registrato una crescita di circa il 90% anno su anno, ma anche le linee di integratori SEL e SELCARE, che dal lancio si sono collocate subito come asset strategico del gruppo. Abbiamo investito molte risorse nello sviluppo di ContactU.it, la nostra piattaforma di Telesicologia, ottenendo il miglioramento della piattaforma e arricchendo l'offerta con nuove iniziative strategiche. I nostri KPI di business, con un life time value superiori a 13 sedute e il lancio di nuove linee di business quali i corsi di formazione per i professionisti e un servizio dedicato alle imprese, sono le basi del nostro piano di sviluppo per il 2025. I risultati preliminari e soprattutto il riscontro dei nostri clienti confermano che la strategia di riduzione del canale B2B in favore di una crescita degli asset strategici retail è la direzione giusta per consolidare il nostro posizionamento e soprattutto incrementare la marginalità. Gli Integratori trainano le vendite dell'online. La componente di SOP (farmaco senza obbligo di prescrizione) e OTC (over the counter) cresce nel fatturato in un mercato che vale circa 3 miliardi. Il mercato online di SOP e OTC vale ancora solo il 10% delle vendite globali domestiche (fonte Assosalute). Il nostro mercato aspetta inoltre con ansia il lancio della vendita del farmaco da ricetta. Il Germania, nell'anno in cui la ricetta elettronica è diventata il nuovo standard, il principale attore online ha registrato una crescita del 68,7% nelle vendite di prodotti farmaceutici raggiungendo i 254 milioni di euro, con una crescita delle vendite in accelerazione dal 6,8% nel primo trimestre al 142,4% nell'ultimo trimestre dell'anno (fonte Redcare financial statement). Farmacosmo è sempre di più una piattaforma integrata di benessere a 360°, tra beni e servizi interamente digitali con un forte posizionamento anche nel mondo del PET. Saremo pronti e veloci ad integrare qualsiasi novità che il mercato ci presenterà.*

**I ricavi complessivi di Gruppo del 2024 si attestano a circa 62,3 milioni di Euro**, in diminuzione del 12,5% rispetto a 71,2 milioni di Euro del 2023, impattati esclusivamente dalla riduzione del canale B2B per 8,7 milioni di Euro (-40,5% YoY) come risultato di una precisa strategia di crescita del gruppo volta a implementare le performance dei canali che hanno mostrato stabilmente maggiore redditività e un aumento della marginalità già nel primo semestre 2024. Infatti, i ricavi sono trainati dal segmento *Retail* (+2,8% YoY), che risulta predominante rispetto al B2B.

Il miglioramento del canale *retail*, che si compone dei portali (1) farmacosmo.it, (2) profumeriaweb.com, (3) baucosmesi.it, (4) pharماسi.it e (5) farmawow.it, è guidato dalla continua progressione di BauCosmesi.it in crescita dell'88% anno su anno, che si attesta a circa 3,9 milioni di Euro nei dodici mesi, rispetto ai 2,1 milioni di Euro dell'esercizio precedente. L'ampliamento del catalogo, con l'inserimento di integratori, food e nuove referenze di cosmesi, guida la crescita del portale generando ricorrenza e maggiore fidelizzazione del cliente. Infatti, i clienti ricorrenti passano dal 13% del 2023 al 34% del 2024. Il numero complessivo di ordini retail è di circa 800.000

I ricavi di Farmacosmo.it si attestano a circa 34,3 milioni di Euro, in linea con i 34,6 milioni di Euro dell'esercizio precedente. Il carrello medio dell'anno si attesta a 103,8 Euro, in aumento rispetto ai 100,1 Euro dell'anno precedente, risultando un unicum nel panorama internazionale del mondo dell'e-pharma a dimostrazione della solida base clienti unita all'alto tasso di fidelizzazione: circa l'83% dei ricavi proviene da clienti che comprano mediamente oltre 5 volte in un anno. I clienti ripetitivi di Farmacosmo.it passano dal 80% del 2023 all'83% del 2024. Di questi, il 40% ha superato l'AOV di 113 euro.

I ricavi di ProfumeriaWeb.com si attestano a oltre 4,2 milioni di Euro, in aumento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente a 4,1 milioni (+2,1% YoY). Infine, i ricavi di Pharماسi.it si attestano a 3,9 milioni di Euro rispetto a 4,5 milioni di Euro (-13,7% YoY), in virtù della scelta strategica volta a ottenere una maggiore marginalità del venduto, scelta che ha già portato a un incremento dell'EBITDA nel primo semestre.

ContactU.it, la startup di telesicologia per pazienti e aziende lanciata nell'estate del 2023, ha effettuato circa 4mila terapie erogate nel solo 4Q 2024 in crescita di oltre l'80% anno su anno e del 34% come progressione trimestrale. Il fatturato del 2024 si attesta a oltre 600mila Euro rispetto a 194mila del 2023, in crescita del 215% anno su anno. Il 2024 è stato un anno di consolidamento per la piattaforma di telesicologia, che ha visto l'ingresso di oltre 40 terapeuti professionisti, il lancio della linea di business rivolta alle aziende attraverso la vendita di "Percorsi di Benessere Psicologico" personalizzati e dei corsi di formazione, in presenza e online, verso i professionisti.

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*:

- *Average Order Value* di farmacosmo.it, fra i più alti del mercato, si consolida ad un valore pari a 103,8 Euro, quello di profumeriaweb.com a 72,6 Euro, quello di pharماسi.it a 66,4 Euro, quello di baucosmesi.it a 47,2 Euro e quello di farmawow.it a 84,8 Euro;

# FARMACOSMO+

## COMUNICATO STAMPA

- la piattaforma ContactU registra un tasso di conversione del 44% da questionario a primo colloquio e del 23% da questionario a paziente ricorrente.

\*\*\*

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. Euro 104 (c. Euro109 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 2023.

### 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, 92 - 80121 Napoli

Tel. +39 02 50042143

Paolo Cimmino [ir@farmacosmo.it](mailto:ir@farmacosmo.it)

#### EURONEXT GROWTH ADVISOR

**Alantra Capital Markets**

Via Borgonuovo, 16 - 20121 Milano

Tel. +39 02 63671601

[stefano.bellavita@alantra.com](mailto:stefano.bellavita@alantra.com)

#### INVESTOR & MEDIA RELATIONS ADVISOR

**CDR Communication S.r.l.**

Viale Andrea Doria, 5 - 20124 Milano

Tel. +39 329 211 7752

[farmacosmo@cdr-communication.it](mailto:farmacosmo@cdr-communication.it)

