

**RICAVI DI GRUPPO DEL SEMESTRE  
PARI A €36,7 MLN (+17% YoY)  
TRAINATI DAL CANALE RETAIL ONLINE (+33% YoY)**

**IN CRESCITA TUTTI I PRINCIPALI KPI DEL SEMESTRE  
ORDINI +35% YoY | CLIENTI TOTALI + 45% YoY  
CLIENTI FIDELIZZATI + 30% YoY**

**PROSEGUE L'INTEGRAZIONE DEI PORTALI ACQUISITI:**

- **CENTRO UNICO LOGISTICO PER FARMACOSMO-BAUCOSMESI-  
PROFUMERIAWEB**
- **BUSINESS MODEL INTEGRATO PER FARMACOSMO-PHÀRMASI-  
PROFUMERIAWEB**

**SIGNIFICATIVI RISULTATI DELLE INIZIATIVE LANCIATE NEL CORSO DEL  
2023: RICAVI BAU COSMESI +136% YoY A CIRCA €260MILA**

**CONTACTU OLTRE 500 TERAPIE EROGATE ALLA DATA ODIERNA**

**APPROVATO IL BILANCIO DI SOSTENIBILITÀ 2022 A CONFERMA DEL  
FORTE IMPEGNO DEL GRUPPO VOLTO AD INTEGRARE IN MISURA  
SEMPRE MAGGIORE LE TEMATICHE ESG NELLA PROPRIA STRATEGIA**

*Napoli, 24 luglio 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 30 giugno 2023.

Fabio de Concilio, Presidente e Amministratore Delegato di Farmacosmo, ha commentato: *"Siamo molto soddisfatti dei risultati conseguiti nel primo semestre che confermano la bontà delle scelte strategiche intraprese post quotazione. Il portale farmacosmo.it continua a crescere nel semestre, con tutti i KPI in miglioramento: nel secondo trimestre il carrello medio ha superato per la prima volta i 100 Euro, attestandosi a 108 Euro nel mese di luglio. Continua il lavoro di integrazione degli altri portali: a partire dal primo luglio la logistica di ProfumeriaWeb.com è ospitata a Nola, siamo inoltre lavorando al rinnovamento del portale che sarà pubblicato nei prossimi mesi. Il portale pharماسi.it, grazie all'unico centro strategico per le politiche di marketing ed un business model integrato, ha avuto una forte accelerazione nel corso del secondo trimestre 2023, registrando nel solo mese di giugno un incremento del 100% anno su anno. Infine Baucosmesi.it, acquisita a febbraio 2023, ha registrato un incremento dei ricavi a tripla cifra (+136% YoY) raggiungendo*

## COMUNICATO STAMPA

circa 260mila Euro in meno di cinque mesi. Inoltre, numerose sono le sinergie di costo già implementate come l'adeguamento delle tariffe a quelle di farmacosmo.it, l'ampliamento del catalogo e la sempre più forte brand awareness del portale confermano la bontà strategica di entrare nel mondo del pet attraverso un brand consolidato a forte valore aggiunto.

Dopo il rebranding delle farmacie fisiche di Torino e Verbania sotto l'insegna Farmacosmo, abbiamo implementato l'integrazione delle carte Fidelity tra il portale farmacosmo.it e le farmacie, cosa che permetterà di aumentare la customer journey dei clienti migliorandone l'esperienza di acquisto. La strategia omnichannel, prevede la possibilità di utilizzare i punti fisici come pickup point dove ritirare gli acquisti fatti online, usufruire del servizio di reso in farmacia, anche degli articoli acquistati sul portale, godere di tempi di consegna più brevi e di servizi extra ad alto valore aggiunto e totem computerizzati dove ordinare prodotti di altri portali di proprietà (in particolare Bau Cosmesi e ProfumeriaWeb). Infine ContactU, il nostro servizio di telepsicologia lanciato ad inizio aprile 2023, da metà maggio integra una nuova versione della piattaforma e da qualche settimana offre servizi di telepsicologia parentale e di coppia grazie ad un network di oltre 100 professionisti attivi, più di 500 terapie effettuate e l'avvio dei primi servizi B2B denominati 'il Benessere psicologico in azienda' con 3 aziende.

In aggiunta, oggi abbiamo approvato e presentiamo ai nostri stakeholder il Bilancio di Sostenibilità 2022 che conferma il forte impegno del Gruppo ad integrare sempre di più le tematiche ESG nella propria strategia di crescita. Siamo consapevoli che la nostra crescita non possa prescindere dall'adottare soluzioni che siano in grado di portare benessere alla società in cui viviamo. Tutti i nostri sforzi sono focalizzati verso il benessere e la salute delle persone e delle comunità".

**Nel primo semestre 2023 i ricavi complessivi si attestano a 36,7 milioni di Euro**, in crescita del 17% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. La crescita è trainata dalla componente retail (+33% YoY) il cui peso è sempre più predominante rispetto al B2B, in calo del 17% YoY: al 30 giugno 2023 il peso del fatturato B2B è pari al 33% (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.

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

- Gli ordini del canale retail online evasi nel primo semestre 2023 crescono di oltre il 35% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Gli ordini del Gruppo, tra online e offline, ammontano a circa 420.000.
- Il numero totale di pezzi venduti nel primo semestre 2023 ammonta a circa 4,6 milioni, comparati con i circa 4 milioni a parità di perimetro.
- Circa 11 milioni di visitatori nel primo trimestre 2023, in crescita di oltre 85% 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 98 euro; quello di *profumeriaweb.com* a 74 euro, quello di *baucosmesi.it* a 40 euro e quello di *pharmasi.it* a 60 euro.
- Alla data del presente Comunicato, l'Average Order Value del mese di luglio di farmacosmo.it ha superato la soglia dei **100 euro**, toccando 108 euro, **in crescita di 16 euro dalla fine del 2021**.

In un'ottica di miglioramento della marginalità, la Società ha deciso di acquistare in diretta alcune referenze alto vendenti, lasciando tuttavia immutato il business model della zero warehouse policy. In particolare, la Società si è concentrata sui prodotti stagionali estivi.

Inoltre **Farmacosmo** comunica che il Consiglio di Amministrazione, riunitosi in data odierna, ha approvato il **Bilancio di Sostenibilità riferito all'esercizio 2022**. Farmacosmo conferma in questo modo di mettere al centro della propria strategia le tematiche ESG: creare valore per gli Stakeholder, secondo un modello di business sostenibile, come un driver strategico che permea l'etica quotidiana nella gestione dell'impresa.

I principi generali applicati per la redazione del Bilancio di sostenibilità sono quelli stabiliti dai GRI Standard: rilevanza, inclusività, contesto di sostenibilità, completezza, equilibrio tra aspetti positivi e negativi, comparabilità, accuratezza, tempestività, affidabilità, chiarezza.

Si sottolinea che Farmacosmo non ricade nel campo di applicazione del D.Lgs. n. 254 del 30 dicembre 2016 che, in attuazione delle Direttiva 2014/95/UE, ha previsto l'obbligo di redazione di una Dichiarazione Non Finanziaria ("DNF") per gli enti di interesse pubblico che superano determinate soglie quantitative. Il Bilancio di sostenibilità è pertanto redatto su base volontaria e non rappresenta una DNF.

# FARMACOSMO+

## COMUNICATO STAMPA

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)).

Il Bilancio di Sostenibilità 2022 è disponibile sul sito [www.farmacosmoinvestors.com](http://www.farmacosmoinvestors.com), sezione “Sostenibilità”

\*\*\*

### 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.

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](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)