

FARMACOSMO.

COMUNICATO STAMPA

IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI FARMACOSMO HA ESAMINATO I DATI GESTIONALI CONSOLIDATI AL 30 GIUGNO 2025

**CONFERMATA LA CRESCITA DEL CANALE RETAIL PARI A € 24,8 MLN (+1,5% YoY)
E LA STRATEGIA DI RIDUZIONE DEL CANALE B2B
CHE SI ATTESTA A € 2,9 MLN (-64% YoY)**

**CONTACTU CRESCE DEL 47% YoY
RAGGIUNGENDO NEL SEMESTRE 8.500 TERAPIE EROGATE**

RICAVI DI GRUPPO 1H24 PARI A € 27,7 MLN (-14% YoY)

- **RICAVI RETAIL (PIATTAFORME ONLINE) A EURO 23,3 MLN RISPETTO A EURO 23,1 MLN NELLO STESSO PERIODO DEL 2024 CON UNA PROGRESSIONE NEL SECONDO TRIMESTRE (+3,9%)**
- **RICAVI CONTACTU (DIGITAL HEALTH) A EURO 416MILA RISPETTO A EURO 283MILA NELLO STESSO PERIODO DEL 2024 (+47% YoY)**
- **RICAVI TOTALI DI GRUPPO A EURO 27,7 MLN RISPETTO A EURO 32,4 MLN NELLO STESSO PERIODO DEL 2024: RIDUZIONE DOVUTA ESCLUSIVAMENTE AL RIPOSIZIONAMENTO STRATEGICO CHE HA PORTATO A DIMINUIRE I RICAVI B2B DA EURO 7,9 MLN A 2,9 MLN.**

FARMACOSMO.

COMUNICATO STAMPA

Napoli, 29 luglio 2025

Farmacosmo S.p.A. (“Società”, “Farmacosmo”), società attiva nel settore *Health, Pharma & Beauty, Pet* 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 2025.

I ricavi complessivi di Gruppo del primo semestre 2025 si attestano a circa 27,7 milioni di Euro, in diminuzione del 14% rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente, risultato dovuto esclusivamente alla riduzione strategica dell’attività B2B. Il **Gruppo** continua a focalizzarsi sui canali per i quali ha riscontrato una maggiore redditività ed è pertanto trainato dal segmento *Retail* (+1,0% YoY), che è sempre più predominante rispetto al B2B: al 30 giugno il peso del B2B è pari al 10%. **La strategia di diversificazione dei ricavi, su più verticali del mondo del benessere, si è rilevata vincente assorbendo completamente la diminuzione del canale B2B.**

Fabio de Concilio, Presidente e Amministratore Delegato di Farmacosmo, ha commentato: *“Il primo semestre 2025 ha dimostrato stabilmente la solidità dei portali del Gruppo. I robusti KPI del portale farmacosmo.it dimostrano la solidità delle scelte strategiche fatte: infatti l’83% dei nostri clienti sono clienti ripetitivi e fidelizzati, che acquistano mediamente 4,6 volte l’anno con una spesa media pari a 102 euro, confermando ancora una volta la robusta customer base. Inoltre, i portali Pharmasi e Baucosmesi crescono rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente in virtù delle scelte strategiche poste in essere quali, tra tutte il considerevole ampliamento dell’offerta prodotti. Oggi Baucosmesi è un punto di riferimento per il benessere degli amici a quattro zampe. La settimana scorsa abbiamo lanciato il nuovo portale farmacosmo.it, progettato interamente con competenze interne che testimoniano il valore delle nostre risorse. Non si tratta solo di un nuovo sito, ma di un vero e proprio nuovo inizio: un’identità più forte, che corrisponde a un sito più evoluto. Abbiamo ascoltato i nostri clienti e investito in una piattaforma che semplifica l’acquisto, ispira fiducia e valorizza i nostri prodotti in ogni dettaglio. 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, così come da mandato ricevuto dal Consiglio di Amministrazione, sta valutando tutte le opzioni per rafforzare il proprio capitale e ampliare la propria offerta”.*

La crescita del canale retail, che si compone dei portali (1) farmacosmo.it, (2) profumeriaweb.com, (3) baucosmesi.it, (4) pharmasi.it, (5) farmawow.it, (6) ContactU e (7) le due farmacie/parafarmacie, è guidata da baucosmesi.it, ContactU e pharmasi.it che crescono rispettivamente del 100%, 47% e 17% rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente, attestandosi rispettivamente a circa 2,7 milioni di euro, 416 mila euro e 2,3 milioni di euro. Farmacosmo.it e profumeriaweb.it continuano a concentrare i propri sforzi su una maggiore marginalità sul venduto vedendo i ricavi attestarsi a circa 16,5 milioni di euro e 1,7 milioni di euro rispettivamente in diminuzione del 7% e del 8% rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente.

Il **numero di ordini** complessivo è pari a circa 375.000, in crescita dell’1,8% rispetto al 1H24. Il numero di prodotti retail spediti è stato a pari a 2 milioni, sostanzialmente *flat* rispetto allo stesso periodo del 2024.

L’**AOV** (il carrello medio) dei portali è così figurato: Farmacosmo euro 102, BauCosmesi euro 51, Pharmasi euro 65, ProfumeriaWeb euro 73 e Farmawow euro 90, valori medi superiori a quelli che registrano in genere gli operatori sul mercato di riferimento

ContactU.it, la startup di telepsicologia per pazienti e aziende, raggiunge circa 8.500 terapie erogate nel 1H25. Il fatturato del primo semestre 2025 si attesta a oltre 415mila Euro rispetto a 283mila dello stesso periodo del 2025, in crescita del 47% anno su anno.

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*.

FARMACOSMO.

COMUNICATO STAMPA

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, Pet e Digital Health. 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 Intelligence: include le attività di definizione della strategia, del posizionamento competitivo e della customer journey. I clienti ricorrenti nel 2024 hanno contribuito a c. 83% del fatturato annuo dello stream retail. Il valore del carrello medio dei clienti attivi nello stream retail ammonta a c. €104. 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

EURONEXT GROWTH ADVISOR

Alantra Capital Markets

Via Borgonuovo, 16 - 20121 Milano

Tel. +39 02 63671601

stefano.bellavita@alantra.com

INVESTOR & MEDIA RELATIONS ADVISOR

CDR Communication S.r.l.

Viale Andrea Doria, 5 - 20124 Milano

farmacosmo@cdr-communication.it