

Record di ingresso ordini (+19%) e di portafoglio ordini. Cyber attack risolto nel primo trimestre. Intercos classificata Prime dal rating di ISS ESG.

Agrate Brianza, 7 maggio 2024 - Il Consiglio di Amministrazione di Intercos S.p.A. (ICOS.MI), riunitosi oggi sotto la presidenza di Dario Gianandrea Ferrari, ha approvato i Risultati Consolidati al 31 marzo 2024. Risultati del Gruppo al 31 marzo 2024 – Sintesi:

- **Ingresso Ordini** relativi a make-up e skincare. Dopo il **record** storico raggiunto dal Gruppo nei mesi di novembre e dicembre 2023 (€127m), nei primi quattro mesi del 2024 si sono susseguiti nuovi record, con ordinativi in aumento rispetto ai primi quattro mesi del 2023 per un totale pari a **+€43 milioni**. In particolare, nei mesi di gennaio-febbraio l'ingresso ordini ha raggiunto gli **€133 milioni (+€21 milioni** sullo scorso anno), mentre nei mesi di marzo-aprile gli ordini sono stati pari a **€142 milioni (+€23 milioni** sullo scorso anno).
- Nel primo trimestre 2024, **Ricavi Netti pari a €221,1 milioni**. Come previsto, nonostante un primo mese dell'anno sopra alle attese, il cyber attack di metà febbraio ha comportato un rallentamento significativo nei processi di produzione e fatturazione che è durato circa un mese e che ha principalmente interessato i siti produttivi dedicati al make-up. Le vendite hanno così chiuso il primo trimestre del 2024 in lieve contrazione rispetto al medesimo periodo dello scorso anno (-5,8% o -4,8% a tassi costanti). In assenza di tale evento, le vendite sarebbero state in aumento sullo scorso anno. Anche grazie alla completa risoluzione del problema legato all'attacco Cyber avvenuta nella seconda metà di marzo, tale diminuzione, pari a -€13,5m, si prevede verrà recuperata nel secondo trimestre del 2024.
- **EBITDA Rettificato** del primo trimestre 2024 pari a **€20,8 milioni**. Anche in questo caso, il fermo dei sistemi informativi e l'inefficienza che questo ha comportato durante tutto il mese di risoluzione del problema legato al cyber attack subito, ha comportato processi di produzione e trasformazione temporaneamente più lenti e onerosi. L'EBITDA Rettificato è così risultato in calo di -€9 milioni rispetto ai primi tre mesi dell'anno precedente. L'incidenza dell'EBITDA rettificato sulle vendite nette è risultato essere pari al 9,4%, anch'esso temporaneamente in contrazione rispetto al 31 marzo 2023 per i medesimi motivi (-331Bps).
- **Posizione Finanziaria netta** pari a **€102,7 milioni**, sostanzialmente allineata a quella di chiusura del 31 dicembre 2023 (€100,2 milioni) ed in lieve aumento rispetto alla posizione finanziaria netta del 31 marzo 2023 (€96,7 milioni). La leva finanziaria (posizione finanziaria netta su EBITDA rettificato degli ultimi dodici mesi) è pari al 0,80x.
- **ESG**: Il Gruppo Intercos è stato classificato **"Prime"** dal Corporate Rating di **ISS ESG**. Di conseguenza, secondo la metodologia di rating di ISS, le azioni di Intercos sono ora qualificate come investimento responsabile. Il nuovo Sustainability Report è stato pubblicato su sito corporate di Intercos.

Renato Semerari, CEO di Intercos

«Il primo trimestre del 2024, che si annunciava sfidante a causa della forte crescita registrata nel primo trimestre 2023 (+34%), avrebbe potuto essere un nuovo trimestre di crescita grazie all'ottimo andamento degli ingressi ordini delle business units Make-up e Skincare, unitamente all'andamento atteso della business unit Hair&Body. Purtroppo l'attacco Cyber che ha colpito il nostro Gruppo su scala mondiale a febbraio ha comportato da un lato un marcato rallentamento dei siti produttivi, soprattutto di quelli dedicati al make-up in Italia e USA, e dall'altro gravi inefficienze nei processi di trasformazione che sono perdurati per circa un mese.

Siamo tuttavia molto soddisfatti della gestione di questo evento straordinario da parte del nostro team IT globale: la produzione è rimasta ferma per un tempo molto limitato e durante tutto il periodo di gestione della crisi le soluzioni implementate, ancorchè meno efficienti sotto un profilo di costi, ci hanno permesso di minimizzare l'impatto sotto il profilo commerciale, consentendoci di continuare ad offrire un buon livello di servizio ai nostri clienti in un contesto emergenziale. Inoltre, dopo solo un mese, tutte le attività sono riprese in totale sicurezza e la normale operatività è stata ristabilita.

I primi tre mesi del 2024 hanno quindi chiuso con ricavi in lieve calo rispetto allo scorso anno (-4,8% a tassi costanti), con i siti produttivi dedicati al Make-up maggiormente impattati dall'attacco cyber (la business unit ha chiuso con ricavi in contrazione del -13,5%), mentre quelli dello Skincare e dell'Hair&Body, meno impattati dalla gestione dell'emergenza, hanno consentito alle due business units di chiudere rispettivamente con risultati superiori allo scorso anno (+22,8% per lo skincare) o in linea (-1,7% per l'Hair&Body). In termini di EBITDA rettificato, in calo di 9 milioni di Euro sullo scorso anno, abbiamo risentito sia del calo delle vendite, che dei maggiori costi sostenuti nella fase di lavorazione dei prodotti, soprattutto per quanto concerne quella afferente al make-up.

Ora che il Cyber attack è alle spalle, avviciniamo i restanti nove mesi dell'anno con aspettative di crescita sia in termini di fatturato che di profittabilità. Come anticipato, l'andamento dell'ingresso ordini degli ultimi sei mesi è stato eccezionale, battendo di volta in volta tutti i record storici del Gruppo Intercos. Inoltre, a differenza dello scorso anno, i nostri clienti prestige stanno progressivamente riprendendo ad ordinare ad un ritmo normale, confermando quelle che erano state le nostre precedenti aspettative, ossia che la fase di riallineamento delle scorte stesse giungendo al termine. Tutto questo non solo ci consentirà di recuperare le vendite perse nel primo trimestre già nel secondo trimestre dell'anno, ma anche di attenderci un incremento di redditività, soprattutto nella seconda parte del 2024.

Tutto ciò è ancora una volta stato reso possibile dal nostro costante focus sull'innovazione che ci permette, come in passato, di anticipare il mercato ed essere sempre più un punto di riferimento per tutti i brand del Beauty nel mondo. Il successo riscontrato durante il Cosmoprof ne è stata un'ulteriore conferma visto che durante la settimana della fiera più importante del nostro settore, il Gruppo ha incontrato più di 400 brands con ottimi feedbacks per quanto concerne i prodotti, i trend e le innovazioni presentate.»

Vendite per business Unit, area Commerciale, tipologia di clienti

€/mln	1Q24	1Q23	Var.	% vs. 1Q23
<u>Business Unit</u>				
Make-up	127.9	147.8	(19.9)	(13.5%)
Skincare	39.5	32.1	7.3	22.8%
Hair&Body	53.7	54.7	(0.9)	(1.7%)
Totale Gruppo	221.1	234.6	(13.5)	(5.8%)
<u>Area Commerciale</u>				
EMEA	117.1	127.1	(10.0)	(7.9%)
Americas	60.6	72.4	(11.8)	(16.3%)
Asia	43.4	35.1	8.3	23.7%
Totale Gruppo	221.1	234.6	(13.5)	(5.8%)
<u>Tipologia di clienti</u>				
Multinationals	104.6	127.2	(22.6)	(17.8%)
Emerging Brands	100.6	87.3	13.4	15.3%
Retailers	15.8	20.1	(4.3)	(21.4%)
Totale Gruppo	221.1	234.6	(13.5)	(5.8%)

Nel primo trimestre del 2024, i **Ricavi** del Gruppo Intercos sono stati pari a **€221,1m**, in lieve calo rispetto allo stesso periodo del 2023 (-5,8%, o -4,8% a tassi costanti). La performance ha risentito dell'attacco Cyber e del conseguente rallentamento dei processi di produzione e di fatturazione: in assenza di questo evento che ha principalmente colpito i siti produttivi dedicati al make-up situati in Italia ed in USA, ed in considerazione degli ordinativi in portafoglio, le vendite sarebbero state in aumento rispetto al primo trimestre del 2023.

In un contesto eccezionale come questo e non legato al reale andamento del business, le analisi relative all'andamento delle vendite risultano essere di più difficile interpretazione. Ciò premesso, analizzando i ricavi per **business unit**:

- Il **Make-up** ha riportato ricavi per **€127,9m** (-13,5% rispetto al primo trimestre 2023). La business unit è stata quella che più delle altre è stata afflitta dalle inefficienze dovute al rallentato funzionamento dei sistemi informativi, anche a causa dell'elevata complessità che la caratterizza. In generale si riportano comunque ottimi andamenti per quanto attiene il mercato asiatico, con il segmento mass che ha potuto beneficiare degli importanti ordinativi raccolti nel 2023.
- Lo **Skincare** ha chiuso il primo trimestre con ricavi pari a **€39,5m** in aumento del +22,8% rispetto allo scorso anno. Al contrario dei plant dedicati al make-up, quelli dello skincare sono stati meno colpiti dal cyber attack, potendo recuperare molto più velocemente la normale operatività. L'ottimo andamento della business unit è stato principalmente conseguito grazie alle buone performance di clienti asiatici e nord americani.

Vendite per business Unit, area Commerciale, tipologia di clienti

- L'**Hair & Body** ha registrato ricavi per **€53,7m**, sostanzialmente allineati a quelli del 2023 (€54,7m), nonostante i plant in Polonia ed in Italia abbiano comunque registrato performance al di sotto delle attese a causa dell'attacco informatico. Si segnala a tal riguardo il business legato ai profumi, che continuano a riportare ottimi andamenti.

Per quanto concerne le vendite per area commerciale:

- L'**EMEA** ha riportato ricavi per **€117,1m**, in calo del -7,9% rispetto ai primi tre mesi del 2023. Il calo è stato interamente dovuto alla ridotta operatività dei plant in Italia ed in USA dedicati al make-up, in assenza della quale, le vendite sarebbero state in aumento. In tale contesto eccezionale, le business units relative allo Skincare ed all'Hair&Body hanno permesso di limitare il calo di fatturato. Si segnalano inoltre i buoni segnali di ripresa registrati dai clienti prestige.
- L'**America** ha registrato ricavi per **€60,6m**, in contrazione del -16,3% rispetto all'anno precedente per gli stessi motivi appena riportati per l'EMEA. Buona la performance registrata dalla Business Unit Skincare, in continuità con le performance registrate nei precedenti trimestri.
- L'**Asia** è l'unica regione che, essendo stata impattata in maniera minore dal Cyber Attack, ha chiuso il trimestre con ricavi in forte crescita (+23,7%) e pari a **€43,4m**. Sia la Corea che la Cina hanno contribuito a questo risultato, con i brand locali che continuano a registrare ottime performance, tanto nel Make-up quanto nello Skincare.

Infine, con riferimento alle vendite per tipologia di cliente:

- I clienti **Multinationals** sono quelli che sul totale, vengono maggiormente serviti dai nostri impianti italiani e americani del Make-up. Per questo motivo, sono stati il gruppo di clienti le cui performance sono state maggiormente colpite dall'attacco cyber subito. I ricavi hanno così chiuso il trimestre a **€104,6m**, in calo del -17,8%.
- I clienti **Emerging Brands** hanno potuto beneficiare dei brand locali asiatici e delle performance allineate allo scorso anno dell'Hair&Body, chiudendo il primo trimestre con ricavi pari a **€100,6m** (+15,3%).
- I clienti **Retailers** hanno registrato ricavi per **€15,8m**, riportando ricavi in calo (-21,4%) in seguito all'andamento della business unit Make-up.

Relativamente alla suddivisione delle vendite per tipologia di cliente si ricorda che, come per lo scorso anno, a partire dal primo trimestre del 2024, è stata leggermente rivista la classificazione di alcuni clienti al fine di riflettere alcune modifiche nelle anagrafiche (es. alcuni Emerging Brands oggetto di acquisizione da parte di multinazionali riclassificati nel rispettivo cluster di appartenenza).

EBITDA Consolidato

L'EBITDA Rettificato di Gruppo del primo trimestre 2024 è ammontato a **€20,8m**, in diminuzione di -€9m rispetto ai primi tre mesi del 2023. La contrazione è stata dovuta, come anticipato, alla diminuzione dei volumi di vendita ed alla limitata operatività che il Gruppo ha dovuto affrontare a causa dell'attacco Cyber subito la sera del 18 febbraio. Dopo una chiusura totale e repentina di tutti i sistemi informativi di Gruppo e quindi degli impianti di produzione, i processi sono progressivamente ripartiti e solo a partire dalla penultima settimana di marzo (dopo un mese circa) l'ordinaria attività è stata completamente ripristinata. Questo ha comportato (i) maggiori costi di trasformazione dei prodotti e (ii) costi variabili che non sono diminuiti proporzionalmente al fatturato a causa della repentina interruzione e/o diminuzione dei volumi di business, la cui durata è stata relativamente breve. L'EBITDA di Gruppo è invece risultato essere pari a €16,7m, in diminuzione di -€11,9m sullo scorso anno, riflettendo €2,9m di maggiori oneri non ricorrenti rispetto allo scorso anno, di cui €1,4m di oneri non ricorrenti identificati e direttamente riconducibili al cyber attack ed €1,2m di svalutazione del credito residuo ancora aperto nei confronti del cliente «The Body Shop», la cui fatturazione è avvenuta tra la chiusura del bilancio al 31 dicembre 2023 e prima della nomina di un «Administrator» in seguito all'avvio della procedura di crisi.

Outlook & Guidance

I restanti nove mesi dell'anno potranno beneficiare dei seguenti tre fattori, tutti positivi: (i) il trend di ingresso ordini sta costantemente battendo record su record, ponendo solide basi per il futuro buon andamento delle vendite; (ii) l'attesa fine del de-stocking dei brand del prestigio sta avvenendo nei tempi previsti, e ciò aiuterà a sostenere l'atteso aumento di profittabilità a livello di Gruppo, soprattutto per quanto concerne la business unit Make-up; (iii) l'attacco informatico è stato completamente risolto, permettendo così al Gruppo di tornare alla piena operatività.

L'innovazione continua ad essere il principale fattore di distinzione del nostro modello di business ed è il principale motivo per cui il nostro Gruppo continua ad essere protagonista nel settore del Beauty a livello mondiale. Durante Cosmoprof abbiamo incontrato più di 400 clienti, dalle multinazionali agli emerging brands, interessati a scoprire i nuovi trend e le nuove formulazioni proposte da Intercos per gli anni a venire. Continuiamo a sviluppare nuove formulazioni e nuovi brevetti, riconosciute da tutti i player del settore, come testimoniato anche dal costante aumento dell'ingresso ordini. A tal proposito, abbiamo recentemente chiuso collaborazioni con player del settore del food, che ci consentono di proporre al mercato ulteriori nuove formulazioni, sempre più sostenibili e dalle performance uniche nel nostro settore.

La nostra presenza in tutto il mondo ed il nostro know-how nei diversi mercati, unitamente alla comprovata capacità di innovare, ci stanno progressivamente consentendo di trarre pieno beneficio dell'evidente trend di crescita dell'outsourcing, non solo grazie alle ottime performance degli emerging brands, anche asiatici, ma anche grazie all'aumento delle partnership con player multinazionali, non ultima quella recentemente siglata con Estee Lauder, che ha deciso di esternalizzare la produzione delle polveri cosmetiche in USA e la cui collaborazione avrà impatti positivi principalmente a partire dal 2025.

Outlook & Guidance

Il Gruppo conferma le attese di fatturato per l'anno 2024, che prevedono una crescita delle vendite nette rispetto al 2023, a cambi costanti, in un range compreso tra il **+6% ed il +8%**, nonostante l'impatto dovuto al Cyber-Attack del primo trimestre del 2024.

Il trend degli ordini conferma le attese di recupero previsto:

- nei mesi di gennaio-febbraio e marzo-aprile 2024, l'ingresso ordini (order in-take) della Società (escluso il contract manufacturing, es. la Business Unit Hair&Body) è stato pari rispettivamente a **€133m** e a **€142m**, in significativo aumento rispetto allo scorso anno. (+€21m e + €23m). Tale crescita è stata guidata dalla business unit Make-up che ha contribuito con una crescita, nei quattro mesi, pari a €32m anche grazie ai riordini dei clienti prestige; anche la business unit skincare è cresciuta, riportando ordini in aumento, nello stesso periodo, per €12m.
- ad aprile 2024, l'attuale portafoglio ordini (Order Book) della Società (escluso il contract manufacturing) è pari a **€356m**, il livello più alto di sempre anche nei periodi più complessi di evasione degli ordini a causa delle difficoltà della supply chain. Il portafoglio risulta così essere in aumento di €37m sullo scorso anno.

ALTRE INFORMAZIONI

DICHIARAZIONE DEL DIRIGENTE PREPOSTO ALLA REDAZIONE DEI DOCUMENTI SOCIETARI

Il Dott. Pietro Oriani, in qualità di dirigente preposto alla redazione dei documenti contabili societari, dichiara – ai sensi del comma 2, articolo 154-bis del D. Lgs. n. 58/1998 (“Testo Unico della Finanza”) - che l’informativa contabile contenuta nel presente comunicato corrisponde alle risultanze documentali, ai libri e alle scritture contabili.

CONFERENCE CALL DI PRESENTAZIONE DEI RISULTATI

I risultati del primo trimestre chiuso al 31 marzo 2024 saranno illustrati ad analisti ed investitori il 7 maggio 2024 alle ore 18:30 (CET). Sarà possibile seguire la *conference call* componendo il numero +39 02 8020911 (dall’Italia), +44 1 212818004 (da UK), +1 718 7058796 (da USA), (per i giornalisti +39 02 8020927). La presentazione a supporto della *conference call* sarà messa a disposizione sul sito della Società www.intercos.com nella sezione «Investor Relations» al seguente indirizzo: <https://www.intercos-investor.com/investors/documenti-finanziari/presentazioni/> e nel meccanismo di stoccaggio "1info" all’indirizzo www.1info.it. A partire dal giorno successivo alla call, nello stesso sito, verrà inoltre messa a disposizione una registrazione della stessa.

PROSSIMI EVENTI NEL CALENDARIO FINANZIARIO

Relazione Finanziaria Semestrale al 30 giugno 2024

1 agosto 2024

Resoconto Intermedio di gestione relativo al III trimestre di esercizio al 30 settembre 2024

6 novembre 2024

CODICI IDENTIFICATIVI

Codice ISIN delle Azioni: IT0005455875

Codice alfanumerico: ICOS

DIMISSIONI DIRIGENTE CON RESPONSABILITÀ STRATEGICHE (DIRS)

Si rende noto che il Dott. Pietro Oriani, *Group Chief Financial Officer*, Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari e Dirigente con Responsabilità Strategiche (DIRS) della Società, ha rassegnato in data odierna le proprie dimissioni per perseguire nuove sfide professionali.

Il Dott. Pietro Oriani rimarrà in forza sino al 1° agosto 2024 al fine di presidiare le attività legate all’approvazione della Relazione Finanziaria Semestrale al 30 giugno 2024. Si precisa, pertanto, che le dimissioni rassegnate in data odierna saranno efficaci a far tempo dal 2 agosto 2024.

La Società ringrazia il Dott. Pietro Oriani per l’operato svolto all’interno del Gruppo Intercos, per il significativo contributo professionale e il supporto alle attività in questi dodici anni di collaborazione, che hanno consentito al Gruppo di raggiungere un solido equilibrio economico-finanziario, facendogli i migliori auguri per il suo futuro.

Si comunica, inoltre, che, ai fini della sostituzione del Dott. Pietro Oriani, la Società intraprenderà immediatamente un percorso di selezione volto a individuare dei possibili candidati e che, nel più breve tempo possibile, si procederà senz’altro alla nomina del nuovo *Group Chief Financial Officer*.

Si comunica che, alla data odierna, il Dott. Pietro Oriani detiene n. 20.483 azioni della Società. Si comunica, inoltre, che i soli importi spettanti al Dott. Pietro Oriani a vario titolo e che lo stesso percepirà al termine del suo rapporto di lavoro con la Società saranno i seguenti: (i) Euro 56.094,68 lordi, a titolo di retribuzione relativa ai mesi di maggio, giugno, luglio e agosto 2024, da pagarsi entro la data del 31 maggio 2024, 28 giugno 2024, 31 luglio 2024 e 30 agosto 2024; (ii) Euro 765,00 lordi (stima ad oggi), a titolo di indennità di trasferta, da pagarsi entro la data del 28 giugno 2024, 31 luglio 2024 e 30 agosto 2024; (iii) Euro 10.769,23 lordi, a titolo di ratei di 13esima mensilità (7 ratei), da pagarsi entro la data del 30 agosto 2024; (iv) Euro 38.250,60 lordi (stima ad oggi), a titolo di ferie da liquidare, da pagarsi entro la data del 30 agosto 2024; e (v) Euro 90.832,13 lordi a titolo di MBO 2023, da pagarsi entro la data del 28 giugno 2024. Fermo quanto sopra, non sono dovute al Dott. Pietro Oriani ulteriori indennità e/o benefici a seguito della cessazione del rapporto di lavoro. Il Dott. Pietro Oriani non manterrà alcuna partecipazione a piani di incentivazione della Società.

APPROVAZIONE DELLA NUOVA PROCEDURA PER LE OPERAZIONI CON PARTI CORRELATE DI INTERCOS S.P.A.

In data odierna il Consiglio di Amministrazione ha approvato, previo parere favorevole del Comitato Parti Correlate, il nuovo testo della procedura per le operazioni con parti correlate di Intercos S.p.A. (“Procedura OPC”), aggiornata al fine di tenere conto della circostanza che la Società non è più qualificabile come “società di recente quotazione” ai sensi del Regolamento Consob n. 17221 del 12 marzo 2010, come successivamente modificato. La Procedura OPC, come aggiornata, è a disposizione del pubblico presso la sede legale e sul sito internet www.intercos-investor.com (Sezione “Governance / Documenti e Procedure”).

ALTRE INFORMAZIONI

INTERCOS GROUP

Intercos è uno dei principali operatori business to business a livello globale nella creazione, produzione e commercializzazione di prodotti cosmetici (Make-up) e per il trattamento della pelle (Skincare) oltre che per il trattamento dei capelli e del corpo (Hair&Body), destinati ai principali marchi nazionali e internazionali, ai marchi emergenti, nonché ai retailer attivi nel mercato della cosmesi e, più in generale, del beauty. Fondato nel 1972 da Dario Ferrari, Intercos annovera tra i suoi maggiori clienti i principali marchi dell'industria cosmetica, può contare su un organico di circa 5.500 risorse, 11 centri di ricerca, 16 stabilimenti produttivi e 16 uffici commerciali dislocati in tre continenti. Intercos da 50 anni interpreta la bellezza, creando prodotti cosmetici e ponendosi quale trend setter in grado di prevedere, anticipare e influenzare le nuove tendenze del mondo della cosmesi, soddisfacendo così le richieste di tutte le tipologie di clienti con prodotti per tutte le fasce di prezzo.

NOTA E DEFINIZIONI

Allo scopo di fornire un' informativa in linea con i parametri di analisi e controllo dell'andamento del Gruppo, vengono illustrati nel seguito gli indicatori alternativi di performance, non definiti dagli IFRS, utilizzati dal management in quanto contribuiscono a fornire informazioni utili per una migliore valutazione dell'andamento economico e finanziario del Gruppo. Tali indicatori non devono essere considerati sostitutivi di quelli previsti dagli IFRS.

Si dettaglia nel seguito il contenuto degli indicatori alternativi di performance non immediatamente riconducibili ai prospetti di bilancio:

- EBITDA: è definito come la somma dell'utile dell'esercizio, più le imposte sul reddito, i proventi e oneri finanziari, e gli effetti delle valutazioni delle partecipazioni con il metodo del patrimonio netto delle partecipazioni detenute a titolo di investimento finanziario, gli ammortamenti e svalutazioni.
- EBITDA rettificato: è ottenuto depurando l'EBITDA dai componenti valutati dalla Società come di natura non ricorrente riferibile, cioè, ad eventi di particolare significatività non riconducibili all'andamento ordinario dei business di riferimento o che non determinano flussi finanziari e/o modifiche nell'entità del patrimonio netto.
- Indebitamento (disponibilità) netto o posizione finanziaria netta: è dato dalla somma dei debiti finanziari correnti e non correnti al netto dei crediti finanziari correnti e non correnti, comprese le disponibilità liquide o equivalenti;

Altre definizioni:

- Rep Fx : variazione percentuale a cambi correnti.
- C Fx : variazione percentuale a cambi costanti.
- Order-in-take: indica l'insieme degli ordini legalmente effettuati ed elaborati da una società durante il periodo contabile o esercizio sociale in esame.
- Order Book: portafoglio ordini aperti ad una certa data

DISCLAIMER

Le informazioni presentate in questo documento non sono state assoggettate a revisione contabile. Il documento potrebbe contenere dichiarazioni previsionali ("forward-looking statements"), relative a futuri eventi e risultati operativi, economici e finanziari di Intercos. Tali previsioni hanno per loro natura una componente di rischiosità ed incertezza, in quanto dipendono dal verificarsi di eventi e sviluppi futuri. I risultati effettivi potranno discostarsi in misura anche significativa rispetto a quelli annunciati in relazione a una molteplicità di fattori.

CONTATTI

Media Relations:

Image Building
Via Privata Maria Teresa, 11 20123 – Milano
Tel. +39 02 89011300
intercos@imagebuilding.it

Investor relator:

Intercos S.p.A.
Andrea Tessarolo
tel. +39 039 65521
investor.relations@intercos.com