

**6 Aprile 2022**

---

**IR TOP CONSULTING  
EGM INVESTOR DAY**

FARMACOSMO  
Fabio de Concilio, CEO

---

# At a Glance

Farmacosmo è un **ecosistema pure digital**, specializzato in ambito **Health, Pharma & Beauty**. Il suo modello di business è alimentato dall'intersezione di tre flussi strategici, che generano la **L(ea)n strategy**: Logistics, Intelligence, Node.

L'azienda persegue le **linee guida ESG**, applicando una politica rigorosa in tal senso, per migliorare costantemente le performance ambientali, sociali e di governance.

Grazie alla sua potenza logistica, Farmacosmo è in grado di consegnare fino a c. **12k ordini al giorno**, con approvvigionamento just-in-time (**politica "zero magazzino"**) e tempi di consegna fino a 20 ore, generando ricavi per **€58 m, con un CAGR 16-21 del 54%**.



## Market Overview

Il **mercato italiano online** dei prodotti Health, Pharma & Beauty ha un valore stimato di circa **1,5 miliardi di euro** nel 2021, con una **crescita YoY del +43,3%**.

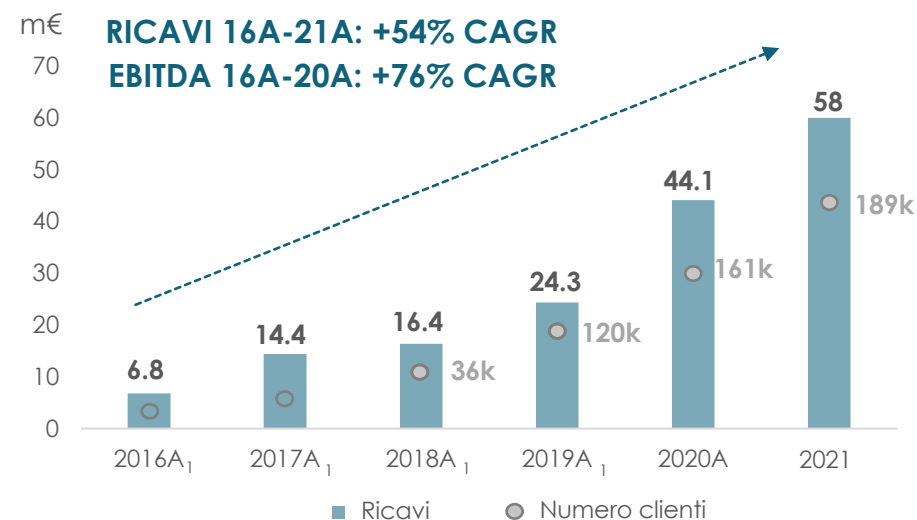
Il tasso di penetrazione del mercato italiano OTC & SOP è ancora a singola cifra, mentre i mercati più maturi mostrano un tasso molto più alto (es. Germania, 18%).



## Brand Reputation

Farmacosmo si conferma tra le più interessanti realtà imprenditoriali italiane anche su scala europea. Ha ricevuto, infatti, **numerosi riconoscimenti da importanti enti di ricerca**, in collaborazione con **Financial Times, Il Sole24Ore, Statista, Corriere della Sera, Repubblica**, che hanno preso in considerazione diversi fattori, tra cui il **tasso di crescita annuale, l'aumento del fatturato, la customer experience in generale**.

Da questo punto di vista, **l'eccellenza di Farmacosmo** è confermata anche da aziende indipendenti, come **Trovaprezzi o Trustpilot**, che raccolgono le **opinioni dei clienti** in merito al servizio reso dall'azienda. Questo prezioso feedback è utile sia per **aumentare la brand reputation** che per **migliorare il servizio**.



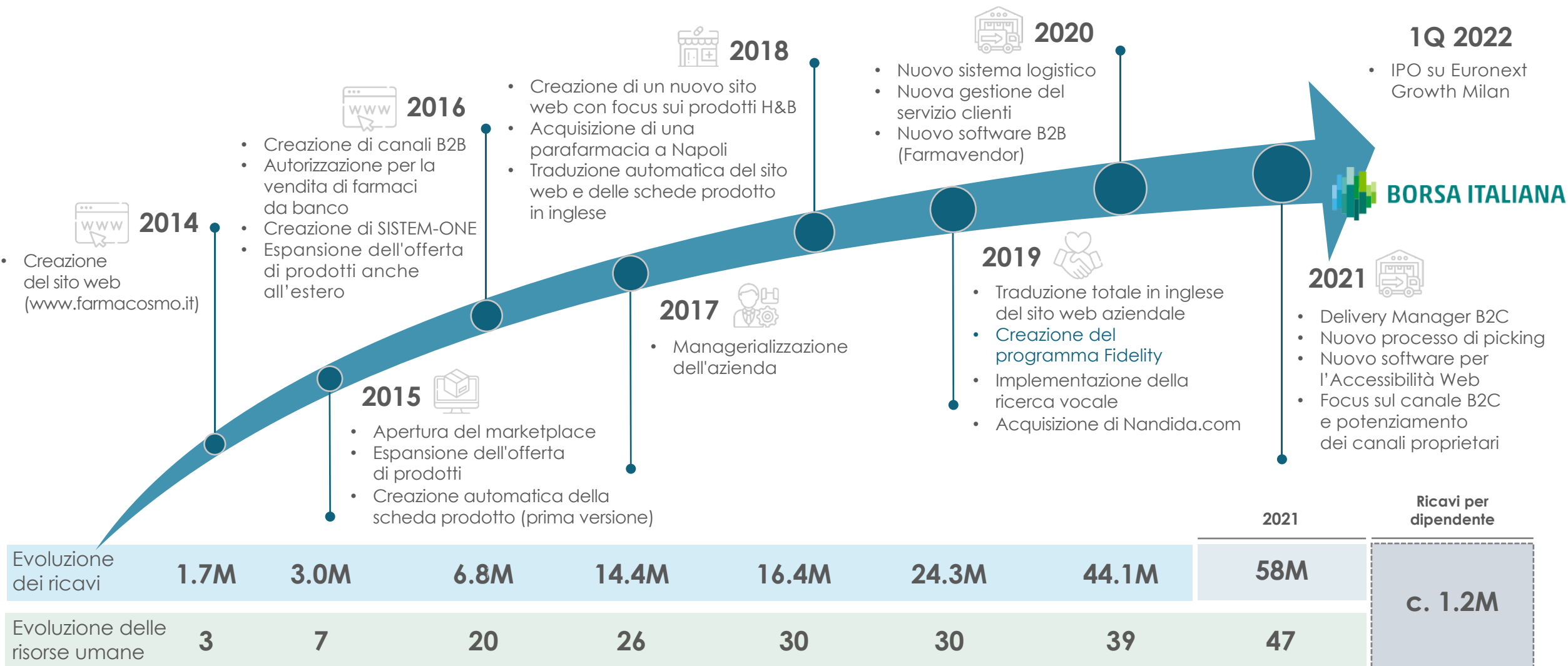
**c. 74%**  
Ricavi da  
ordini ricorrenti  
(frequenza  
di c. 4x)  
**2021 FY**

**c. €1.2m**  
rev. per  
employee  
in 2021

**c. 180%**  
Cash  
conversion rate  
(FY 2020)

politica  
**"zero magazzino"**

# Storyline



# Market Overview

Nel 2021, le vendite dell'**e-commerce italiano di Health&Beauty** hanno raggiunto **1,5 miliardi di euro** (+43,3% YoY).

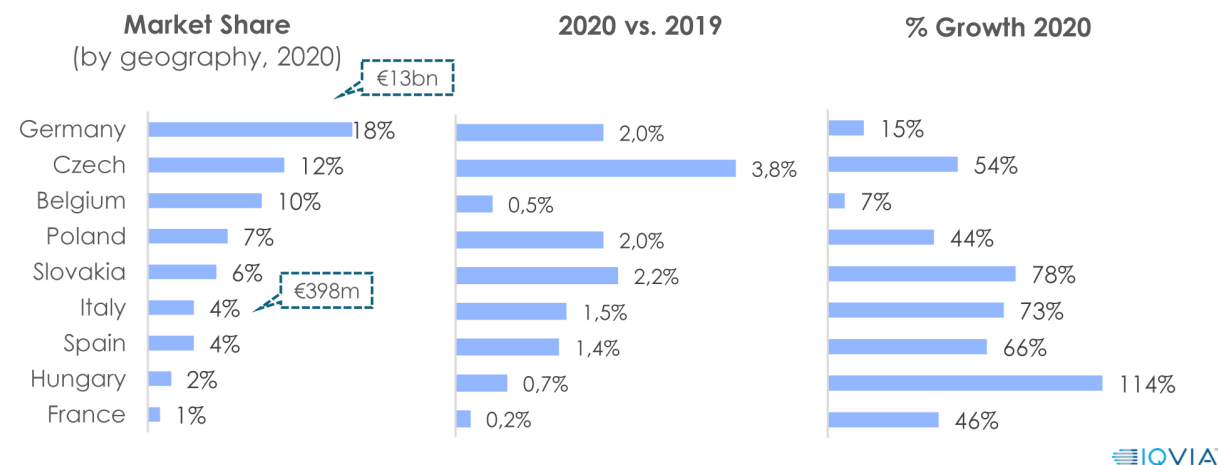
Il fatturato degli e-commerce farmaceutici, nel 2020, ha sfiorato i **400 milioni di euro**, rispetto ai 240 milioni di euro del 2019 (**+66% YoY**). Nel 2020, il tasso di penetrazione delle farmacie online ha raggiunto il 4%, in aumento rispetto al 2,6% del 2019.

In Europa, quello della Germania è il mercato degli e-commerce farmaceutici più avanzato, con un tasso di penetrazione del **+20%** e una dimensione totale di **€13 miliardi di euro**.

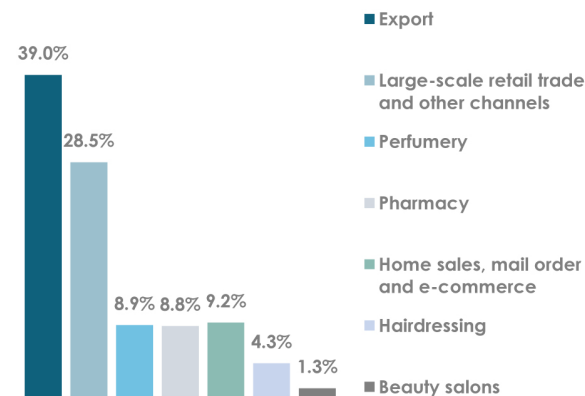
Nei primi tre trimestri del 2021, il Ministero della Salute ha concesso l'autorizzazione alla vendita online di farmaci OTC/SOP a **261 farmacie e parafarmacie**, che si sono aggiunte a quelle già presenti sul mercato italiano dell'e-commerce, raggiungendo così un totale di **1305**.

**Ogni e-commerce farmaceutico deve corrispondere a un'attività autorizzata** (farmacia, parafarmacia o altre forme commerciali autorizzate) con una presenza fisica sul territorio: è possibile, quindi, utilizzare i dati del Ministero della Salute per osservare la diffusione del fenomeno a livello regionale.

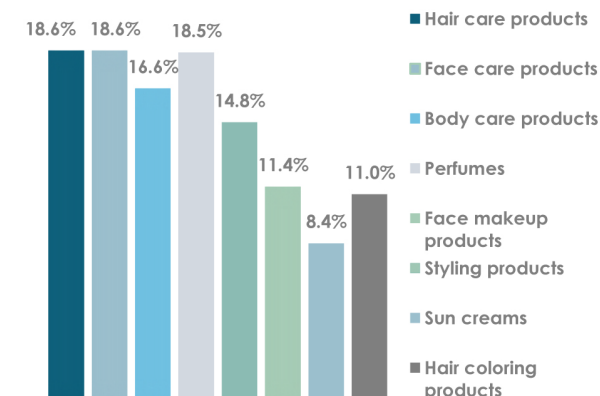
Le **vendite online** hanno continuato a mostrare un **trend positivo** anche nel 2020, raggiungendo un volume complessivo superiore a **700 milioni di euro**, per effetto dei lockdown e grazie allo sviluppo di nuove piattaforme online.



Breakdown of sales by channel



E-commerce penetration rate



# Key Market Trends

## L'omnicanalità è la nuova normalità

- I **negozi fisici** sono ora percepiti come un'**estensione del business online**
- Generalmente, nella zona in cui viene aperto un negozio, si verifica un aumento delle vendite online
- I negozi sono come un cartellone pubblicitario, che apporta **diversi vantaggi a un e-commerce** puro:
  - Evasione degli ordini dell'e-commerce;
  - Ritiro e reso degli acquisti effettuati online;
  - Modalità meno costosa per attrarre nuovi acquirenti (1)

47%

delle aziende e-commerce con sede in Europa e Nord America ritiene che lo sviluppo della piattaforma multicanale sarà essenziale per la loro crescita (2)

## Q-commerce: i servizi su richiesta

- **Aumentare gli investimenti** sui servizi di quick commerce che consegnano articoli ai clienti in 2-3 ore nelle aree urbane, 24/7
  - La disponibilità a **pagare un prezzo più alto per i servizi on-demand** è il prossimo step della customer experience
  - I cinque fattori principali che guidano la rapida ascesa del q-commerce sono:
    - Stili di vita frenetici
    - Urbanizzazione
    - Famiglie più piccole
    - COVID-19
    - Invecchiamento della popolazione
- secondo Global Data, una società leader nel settore Data & Analytics

68%

dei consumatori riferisce che la spedizione veloce è un fattore determinante per effettuare un ordine online, secondo un sondaggio Digital Commerce 360 del febbraio 2021

## Accelerazione della Digital Health

- Covid-19 ha **accelerato l'evoluzione della Digital Health**
- I governi stanno sostenendo la **digitalizzazione del sistema sanitario nazionale**. Nel 2012 l'UE ha adottato la sua tabella di marcia istituendo l'**eHealth Action Plan**
- Il **PNRR** italiano sostiene l'eHealth
- Attualmente, le piattaforme di telemedicina, i servizi di prescrizione, gli e-commerce e le farmacie sono entità separate; ciò causa **inefficienze nell'erogazione dei servizi e un'esperienza mediocre per i pazienti**.

191,7 miliardi di dollari

dimensioni del mercato globale della telemedicina stimate entro il 2025 (3)

1 I costi di acquisizione dei clienti online sono aumentati del 50% circa negli ultimi cinque anni, secondo ProfitWell

2 Statista - Sondaggio «Importance of e-commerce» - ottobre 2020

3 "Telehealth / Mercato della telemedicina per componente", ReportLinker

# Business model - L(ea)n strategy

Il modello di business della Società è incentrato su una **value chain**, creata dalla contaminazione e dalla combinazione di tre flussi strategici principali: la logistica (**logistics**), l'attività di intelligence di dati (**intelligence**) e un ecosistema IT formato da software sviluppati internamente dalla Società e di sua proprietà (**node**): la "L(ea)N Strategy". Questa strategia prevede un **costante miglioramento dei processi e delle competenze**, ridefinendo dinamicamente gli obiettivi e gli asset necessari a perseguirli. **Le persone sono al centro del processo** e ciò comporta un investimento costante su di esse.

## Logistics

Una catena di fornitura just-in-time assicura **tempi di consegna entro 20 ore** a partire dal picking del vettore.

Il modello logistico gestisce fino a **12k ordini al giorno**. Una politica dei prezzi di spedizione dinamica permette a Farmacosmo di mantenere margini positivi su ogni ordine. Le relazioni con i fornitori e la condivisione della struttura tecnologica permettono di perseguire una **politica "zero magazzino"**, rendendo più efficiente l'occupazione di spazi, risorse umane e mezzi.



## Node

**Software proprietari** e sviluppati internamente supportano tutte le attività operative e le decisioni di sviluppo del business, dalla selezione dei fornitori alla determinazione dei prezzi dei prodotti. Il team di R&S fornisce anche un supporto quantitativo (analisi dei dati) alla strategia di intelligence.

## Intelligence

Il team di Intelligence **guida la strategia commerciale**, sfruttando dati di proprietà per adattare il suo processo al comportamento dei clienti. La strategia effettuata ha prodotto un **aumento dell'AOV di circa il 22%** nel periodo 2018-2021 (raggiungendo €92 nel 2021), e un **aumento di circa il 1200% degli ordini ricorrenti** nello stesso periodo.

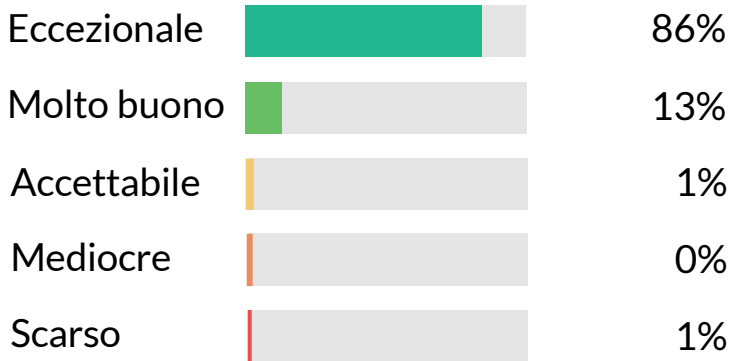
# Online Reputation

**Farmacosmo.it**  
Farmacosmo.it



Stato  Invita a recensire

Recensioni totali 22,506

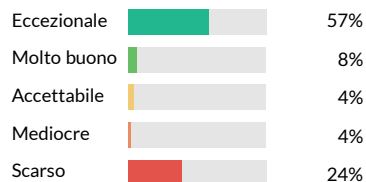


**Farmacialoreto**  
www.farmacialoreto.it



Stato  Invita a recensire

Recensioni totali 9,973

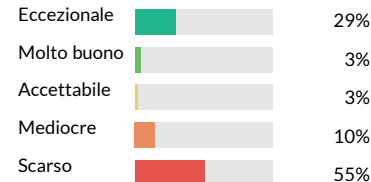


**LloydsPharmacy**  
Lloydsfarmacia.it



Stato   Profilo non reclamato

Recensioni totali 31

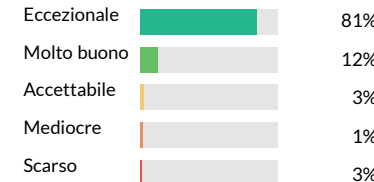


**Farmae**  
www.farmae.it



Stato  Invita a recensire

Recensioni totali 324.135

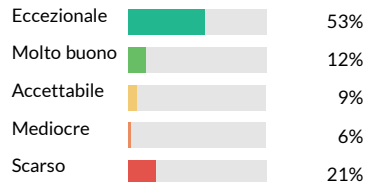


**FarmaciaIgea**  
www.farmaciaiigea.com



Stato   Profilo non reclamato

Recensioni totali 34

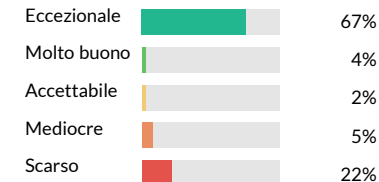


**Pharmasi**  
www.pharmasi.it



Stato   Profilo reclamato

Recensioni totali 55

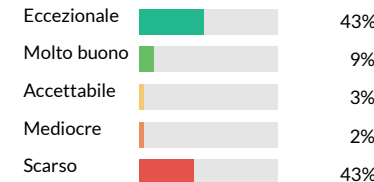


**eFarma.com**  
Efarma.com



Stato   Invita a recensire

Recensioni totali 1,329



# Use of proceeds

## Logistics (€5m)

- Diventare un vero e proprio **Q-commerce** (con tempi di consegna "Glovo-like") attraverso il rafforzamento della logistica, sfruttando la partnership strategica con l'azionista Farvima
- Acquisire **farmacie in aree ad alta densità di popolazione** per estendere una strategia di marketing volta a incrementare la brand awareness e ad assicurare la migliore esperienza possibile al cliente, sia on line che off line.

## Intelligence (€8m)

- Rafforzare gli investimenti di marketing nei mass-media
- Incrementare la brand awareness attraverso la crescita del **traffico organico**
- Creare un'offerta di prodotti di **marchi selettivi**, lanciando una piattaforma premium per il segmento beauty (attraverso il nuovo dominio **profumeriaonline.it**) con un'offerta differenziante della customer experience, e ampliare il catalogo dei prodotti per animali domestici;

## Node (€7m)

- Sviluppare un'**app proprietaria** per i dispositivi mobili
- Sviluppo di un **tool di try-on** per il riconoscimento facciale per beauty e skincare
- Assunzione di **full stack developer** e/o un'agenzia

- Diventare polo di fiducia dei consumatori per i **servizi di Telemedicina**, proponendo un'offerta completa di servizi per il benessere.

## Merger & Acquisitions (€10m)

La competenza manageriale in campo finanziario permetterà di accelerare il raggiungimento di questi obiettivi attraverso operazioni di M&A.

Sono già state identificate aziende nazionali ed estere da acquisire: e-commerce e aziende specializzate in Big Data e Machine Learning.

Market Trend

Wellness Q-Commerce Champion

Omnichannel

Business

New Wellness Business Lines: Premium Beauty, Pet

Digital Health

Cross

**FARMACOSMO+**

---

Grazie per l'attenzione