

IL CONSIGLIO DI AMMINISTRAZIONE DI FARMACOSMO HA ESAMINATO TALUNI DATI GESTIONALI CONSOLIDATI AL 31 MARZO 2024

**RICAVI DI GRUPPO 1Q24 PARI A € 17,6 MLN (-6,5% YoY)
CONFERMATA LA CRESCITA DEL CANALE RETAIL, € 11,9 MLN (+5,0% YoY)**

DIMISSIONI DEL CONSIGLIERE DOROTY DE RUBEIS PER MOTIVI PERSONALI

Napoli, 15 maggio 2024

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* del Gruppo), non sottoposti a revisione contabile, al 31 marzo 2024.

I ricavi complessivi di Gruppo del primo trimestre 2024 si attestano a circa 17,6 milioni di Euro, in diminuzione del 6,5% rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente. A parità di perimetro, gli stessi si attestano in diminuzione del 5,5%¹. Il Gruppo continua a focalizzare i propri sforzi sulla redditività ed è trainato dal canale *Retail* (+5,0% YoY), che è sempre più predominante rispetto al B2B: al 31 marzo 2024 il fatturato B2B (in diminuzione del 22% YoY) ha un peso sul fatturato di Gruppo pari al 29%, rispetto al 56% registrato alla data di quotazione e al 34% dell’anno precedente.

Fabio de Concilio, Presidente e Amministratore Delegato di Farmacosmo, ha commentato: *“L’incremento dei ricavi del canale retail del primo trimestre rappresenta un risultato positivo per Farmacosmo che continua a focalizzare i propri sforzi sui canali di vendita a maggiore redditività e di più rilevante valore strategico per il nostro settore. Continuiamo a prediligere lo sviluppo del canale retail a quello B2B, il cui calo è da leggere alla luce di una precisa scelta strategica del management, volta a preservare la marginalità complessiva del Gruppo. Proseguiamo, con tutte le risorse dedicate, a lavorare all’integrazione e all’efficientamento di tutti i portali del gruppo, forti della solida customer base.”*

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*:

- l’*Average Order Value* di *farmacosmo.it*, fra i più alti del mercato, si consolida ad un valore pari a circa 104 euro rispetto a 96 euro del primo trimestre 2023; quello di *profumeriaweb.com* a 72 euro, quello di *pharmasi.it* a 67 euro, quello di *baucomesi.it* a 41 euro e quello di *farmawow.it* a 86 euro;
- gli ordini evasi nel primo trimestre 2024 crescono di oltre il 10% rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente.

La Società rende noto di aver ricevuto in data odierna dal Consigliere indipendente, Doroty De Rubeis, le proprie dimissioni dalla carica di consigliere di amministrazione della Società con effetto immediato. Le dimissioni sono state giustificate da motivi di natura personale.

Preso atto delle dimissioni rassegnate dalla dott.ssa Doroty De Rubeis, la Società la ringrazia ed esprime il proprio apprezzamento per l’attività da questa sin qui svolta. Il Consiglio di Amministrazione sarà chiamato ad assumere quanto prima, in applicazione delle vigenti previsioni di legge e di statuto, le deliberazioni conseguenti alle intervenute dimissioni, dandone prontamente comunicazione al mercato.

¹ Si ricorda che in data 15/02/2024 Farmacosmo ha annunciato di aver perfezionato il closing per la cessione delle sue quote di partecipazione nelle farmacie di Torino (GPharma 1) e Verbania (GPharma 2). Per ogni ulteriore dettaglio si prega di fare riferimento al Comunicato Stampa diffuso in tale data: https://farmacosmoinvestors.com/wp-content/uploads/2024/02/ITA_202402015_Farmacosmo_Innovation-Pharma_Closing_clean-1.pdf

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. 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. €100 (c. €109 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 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

EURONEXT GROWTH ADVISOR

Illimity Bank

Via Soperga, 9 - 20124 Milano

Tel. +39 02 82849699

farmacosmo@illimity.com

INVESTOR & MEDIA RELATIONS ADVISOR

IR Top Consulting

Via Bigli, 19 - 20121 Milano

Tel. +39 02 45473883

Pietro Autelitano ir@irtop.com

Domenico Gentile ufficiostampa@irtop.com