

Nel terzo trimestre del 2024, vendite in crescita dell'11,6% ed EBITDA in aumento del 12,3%

Agrate Brianza, 6 novembre 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 30 settembre 2024.

- **Ricavi Netti** del terzo trimestre pari a **€275,2 milioni**, in crescita del +11,6% rispetto allo scorso anno (+12,0% a tassi costanti). Nel trimestre sono da sottolineare le performance della business unit Make-up, tornata a tassi di crescita a due cifre (+14,6%) e quella della regione Asia, che ha continuato a registrare incrementi eccezionali (+30%), in netta controtendenza rispetto alle performance dei player occidentali. I primi nove mesi del 2024 chiudono quindi con vendite pari a **€775,1 milioni**, in crescita del +5,4% sui primi 9 mesi del 2023 (+6% a tassi costanti). Prosegue il buon andamento dell'ingresso ordini, in crescita rispetto allo scorso anno negli ultimi quattro mesi di rilevazione.
- L' **EBITDA Rettificato** del terzo trimestre è stato pari a **€39,2 milioni**, in crescita del +12,3% (+€4,3 milioni) rispetto al terzo trimestre del 2023, con un'incidenza sulle vendite nette del 14,3%, in lieve aumento sullo scorso anno. I nove mesi riportano un EBITDA di **€103,2 milioni**, in aumento di €0,9 milioni sullo scorso anno (+0,9%), recuperando interamente la contrazione di EBITDA riportata nel primo trimestre a causa dell'attacco Cyber subito, che aveva comportato una contrazione di EBITDA pari a €9 milioni.
- **Posizione Finanziaria netta** al 30 settembre 2024 pari a **€117,7 milioni**, in diminuzione di **€5,8 milioni** rispetto al 30 settembre 2023. La **leva finanziaria** (posizione finanziaria netta su EBITDA rettificato degli ultimi dodici mesi) è pari a **0,85x**, (0,89x al 30 settembre 2023), mantenendo ottimi livelli nonostante l'impatto negativo dell'attacco Cyber del primo trimestre ed i dividendi distribuiti nel primo semestre. La posizione finanziaria netta al 30 settembre 2024, escludendo l'impatto derivante dall'IFRS16, è pari a €74,4 milioni.

Renato Semerari, CEO di Intercos

«Nonostante i recenti andamenti del mercato del Beauty, meno brillanti rispetto alle attese di inizio anno, i ricavi del terzo trimestre sono risultati in linea con le nostre aspettative, registrando una crescita a due cifre (+12% a tassi costanti). Siamo particolarmente soddisfatti dell'ottimo andamento della business unit Make-up, che ha riportato una crescita sostenuta a +14,6%, e della crescita eccezionale che continua a caratterizzare l'Asia (+30%) e la regione EMEA (+15,3%). Per quanto riguarda le vendite per tipologia di clienti, è importante segnalare il recupero delle multinazionali (+10,4%) e le performance ancora una volta sostenute riportate dai brand emergenti (+17,6%).

L'aumento sostenuto dei ricavi del Gruppo, seppur in presenza di un mercato del Beauty in leggera decrescita in Cina e di un mercato US in sostanziale stallo, dimostra la capacità del nostro Gruppo di continuare a guadagnare quote di mercato, grazie soprattutto alla spinta della nostra innovazione ed alla diversificazione insita nel nostro modello di business.

L'EBITDA di Gruppo del terzo trimestre si è attestato a 39,2 milioni di Euro, aumentando più che proporzionalmente rispetto alle vendite (+12,3%), grazie a un lieve incremento di profittabilità. Questa è però risultata al di sotto delle nostre attese a causa di un mix clienti serviti che, ancorchè prestige, acquistano prodotti in «full-service» (ossia con packaging comprato da Intercos) e quindi a più bassa profittabilità.

Riteniamo che tale trend, se da un lato ci consentirà di continuare a crescere in maniera nettamente più marcata del mercato del Beauty, dall'altro impatterà sul margine di profittabilità anche nella prima parte del quarto trimestre dell'anno. Confermiamo pertanto la guidance fornita in precedenza, che vede un quarto trimestre anch'esso caratterizzato da una crescita di vendite compresa tra il +10% ed il +13%. Questa crescita ci consentirà di entrare nel nuovo anno con il passo giusto per cogliere le opportunità che si presenteranno quando gli andamenti di mercato saranno più favorevoli.»

Vendite per business Unit, area Commerciale, tipologia di clienti

€/mln	9M24	9M23	Var.	% vs. 9M23	3Q24	3Q23	Var.	% vs. 3Q23
<u>Business Unit</u>								
Make-up	455.0	454.0	1.0	0.2%	171.6	149.8	21.8	14.6%
Skincare	125.2	109.6	15.6	14.2%	42.2	37.6	4.6	12.3%
Hair&Body	194.9	171.4	23.4	13.7%	61.3	59.3	2.0	3.4%
Totale Gruppo	775.1	735.0	40.0	5.4%	275.2	246.7	28.5	11.6%
<u>Area Commerciale</u>								
EMEA	404.3	380.5	23.8	6.2%	140.9	122.3	18.7	15.3%
Americas	215.5	234.0	(18.5)	(7.9%)	80.0	82.6	(2.7)	(3.2%)
Asia	155.4	120.5	34.8	28.9%	54.3	41.8	12.5	30.0%
Totale Gruppo	775.1	735.0	40.0	5.4%	275.2	246.7	28.5	11.6%
<u>Tipologia di clienti</u>								
Multinationals	357.5	370.9	(13.3)	(3.6%)	128.2	116.1	12.1	10.4%
Emerging Brands	363.4	296.4	67.0	22.6%	126.3	107.4	18.9	17.6%
Retailers	54.1	67.7	(13.6)	(20.1%)	20.7	23.1	(2.5)	(10.7%)
Totale Gruppo	775.1	735.0	40.0	5.4%	275.2	246.7	28.5	11.6%

Le vendite Nette del Gruppo del terzo trimestre sono state pari a **€275,2 milioni**, in crescita del **+11,6%**, o del **+12%** a tassi costanti. L'ottimo andamento riportato nel secondo trimestre (+9,9%) e l'ulteriore accelerazione del terzo, hanno consentito al Gruppo di recuperare quanto perso nel primo trimestre a causa del Cyber Attack subito e di chiudere i primi nove mesi con vendite pari a **€775,1 milioni**, in marcata espansione (+6% a tassi costanti o +€40 milioni rispetto al 2023).

Analizzando i ricavi per **business unit**:

- Il **Make-up** ha registrato ricavi nel terzo trimestre per **€171,6m** in crescita del **+14,6%**, recuperando interamente il calo registrato nel primo semestre a causa del Cyber Attack. Il trend di crescita ha caratterizzato tutte le aree geografiche, con l'Asia in deciso aumento. Le Multinazionali sono risultate essere in forte espansione, seguite dagli Emerging Brands. I nove mesi hanno chiuso con ricavi allineati a quelli del 2023.
- Lo **Skincare** nel terzo trimestre ha riportato ricavi pari a **€42,2m**, in aumento del **+12,3%**. La performance è stata trainata dal buon andamento degli Emerging Brands e dei clienti asiatici. Nei primi nove mesi dell'anno la business unit continua quindi a mantenere trend di crescita a doppia cifra (+14,2% sul 2023), beneficiando anche del minor impatto del Cyber attack subito nel primo trimestre.

- L'**Hair & Body** nel trimestre ha registrato ricavi per **€61,3m**, in crescita del **+3,4%**, un buon risultato considerando l'importante crescita riportata nel terzo trimestre del 2023 (+36,7%).

Per quanto concerne le vendite per **area commerciale**:

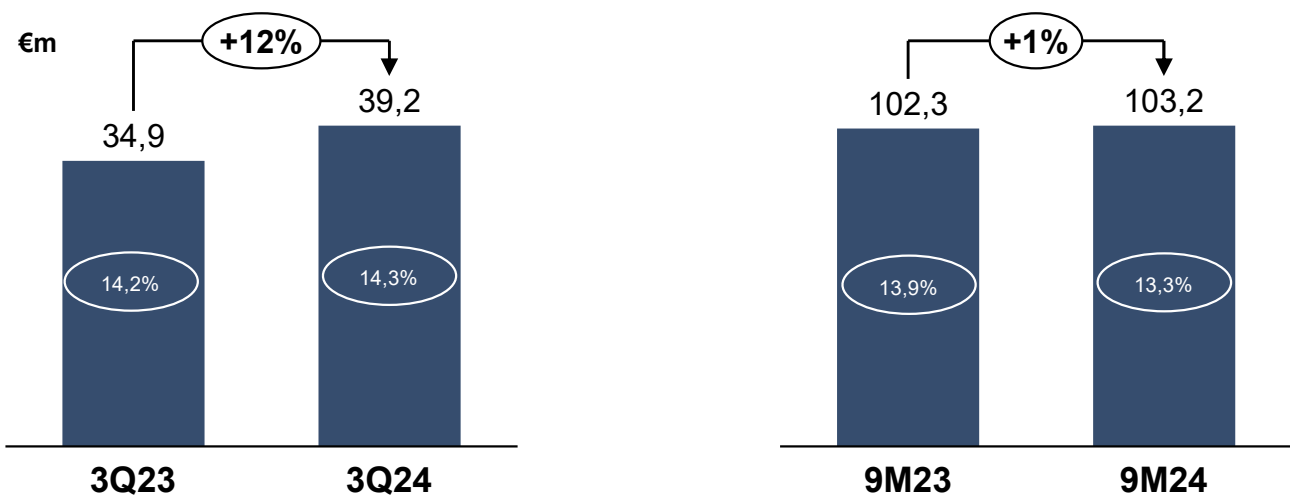
- L'**EMEA** nel terzo trimestre è cresciuta del **+15,3%**, con ricavi pari a **€140,9m**. Ottime le performance del Make-up e dell'Hair&Body, sia dei clienti Multinazionali che degli Emerging Brands. Nei primi nove mesi le vendite sono risultate essere in crescita del +6,2%, nonostante l'attacco Cyber del primo trimestre abbia condizionato le operations del Gruppo.
- L'**America** ha registrato nel trimestre ricavi per **€80m**, in lieve calo sullo stesso periodo dello scorso anno (-3,2%), riflettendo un mercato americano che continua ad essere poco dinamico nel 2024. Guardando le vendite per tipologie di clienti, le Multinazionali sono quelle che più hanno sofferto di tale andamento, soprattutto nello Skincare. Il Make-up è risultato invece essere in crescita nonostante l'andamento fiacco del mercato di riferimento. I nove mesi hanno quindi visto vendite per €215,5m, in contrazione del -7,9% rispetto al 2023.
- L'**Asia** continua ad essere la regione con i tassi di crescita più elevati. La regione ha riportato vendite nel terzo trimestre pari a **€54,3m**, in ulteriore forte aumento (**+30%**), grazie a una crescita importante registrata sia in Cina che in Corea del Sud. Per quanto concerne le vendite per business unit, sia il Make-up che lo Skincare hanno registrato tassi di crescita eccezionali, grazie agli ottimi andamenti degli Emerging Brands e delle Multinazionali. L'area asiatica nei primi nove mesi ha quindi chiuso con vendite pari a €155,4m, in aumento del +28,9% rispetto ai primi nove mesi del 2023.

Infine, con riferimento alle vendite per **tipologia di cliente**:

- i clienti **Multinationals** hanno riportato nel terzo trimestre ricavi per **€128,2m**, in aumento del **+10,4%**, grazie soprattutto agli ottimi andamenti del Make-up in tutte le regioni del mondo, Asia ed EMEA in primis. I risultati dei primi nove mesi (-3,6%) risentono ancora delle performance del primo semestre, ampiamente inficiate dall'impatto derivante dal Cyber Attack.
- Gli **Emerging Brands** hanno confermato la loro traiettoria di forte crescita, chiudendo il terzo trimestre ad **€126,3m**, in aumento del **+17,6%** sullo scorso anno. L'ottima performance ha caratterizzato tutte le business units, ed ha soprattutto contraddistinto Asia ed EMEA. Nei primi nove mesi i ricavi sono stati pari a **€363,4m (+22,6%)**.
- I clienti **Retailers** sono risultati essere in calo nel terzo trimestre (**-10,7%**), atterrando a **€20,7m** (o €54,1m nei primi nove mesi). Essendo il peso del business con i Retailers significativamente inferiore rispetto agli altri (circa il 7% del totale dei ricavi di Gruppo), le performance nel breve periodo possono essere soggette a maggiore volatilità. In particolare si segnala, come già fatto in precedenza, la riduzione dei volumi di business realizzati con il cliente The Body Shop.

EBITDA

L'EBITDA Rettificato di Gruppo del terzo trimestre del 2024 si è attestato a **€39,2m**, in aumento del **+12,3%** (o **+€4,3m**), grazie all'ottimo andamento delle vendite ed a un lieve incremento di profittabilità (+9Bps). L'incidenza dell'EBITDA sulle vendite nette nel trimestre, seppur in aumento, ha risentito di un aumento del peso di prodotti venduti in «full service» (ossia con packaging acquistato da Intercos), comportando una diluizione di profittabilità nella seconda metà del trimestre. Escludendo infatti la componente packaging, l'espansione della profittabilità, rispetto al terzo trimestre dello scorso anno, è in aumento più deciso. La crescita di EBITDA del terzo trimestre (+€4,3m), unitamente a quella riportata nel secondo (+€5,7m) hanno consentito di recuperare interamente il forte calo riportato nei primi tre mesi dell'anno per effetto dell'attacco Cyber. Nei primi nove mesi del 2024, l'EBITDA Rettificato si è quindi attestato a **€103,2m**, in aumento di **+€0,9m** (o **+1%**).



Outlook & Guidance

In considerazione del contesto di mercato che sta caratterizzando il secondo semestre dell'anno in corso, unitamente alle complicazioni che il Gruppo ha dovuto gestire a causa dell'attacco Cyber, siamo soddisfatti dei risultati conseguiti nei primi nove mesi del 2024.

Con riferimento al mercato in cui operiamo, il mercato del Beauty americano non ha purtroppo mostrato gli auspicati segnali di ripresa, continuando a mostrare volumi in calo. Notiamo al contempo segnali di ripresa nella parte luxury e ci attendiamo ora che il recupero del mercato nell'area avverrà a partire dal 2025. L'Asia, ed in particolare la Cina, continua a non mostrare segnali incoraggianti nel suo complesso, ma resta caratterizzato da un'importante vivacità dei brand locali. L'EMEA è invece l'unico mercato realmente in crescita, anche a livello di volumi, seppur i tassi di crescita si siano leggermente ridotti nel corso del secondo semestre 2024.

In tale contesto, il nostro Gruppo ha consuntivato anche nell'ultimo trimestre tassi di crescita a doppia cifra, con buone performance in Europa ed eccellenti in Asia, grazie anche al deciso aumento di quote di mercato dei brand locali che si stanno affidando al nostro Gruppo per elevare la qualità della loro innovazione.

Outlook & Guidance

Come testimoniato dal tasso di crescita delle nostre vendite, di molto superiori rispetto all'andamento del mercato nel suo complesso, è ragionevole ritenere che il nostro Gruppo stia progressivamente incrementando le proprie quote di mercato. Riteniamo che questo giocherà un ruolo fondamentale nel medio periodo, quando le riprese auspiccate dei mercati US e Cina si concretizzeranno. In aggiunta a questo, momenti di mercato caratterizzati da tassi di crescita più contenuti, condizionano inevitabilmente le decisioni di «make or buy» delle multinazionali, che ricercano una maggior flessibilità aprendo i portafogli di prodotto a player del settore B2B come Intercos.

Guardando al breve termine, per quanto concerne la chiusura dell'anno, confermiamo la guidance fornita in occasione della pubblicazione dei risultati del primo semestre, e quindi attese per vendite in crescita anche nell'ultimo trimestre in un range compreso tra il +10% ed il +13%. Al contempo, il trend visto negli ultimi mesi, caratterizzato da una forte crescita di prodotti venduti a brand del prestigio, ma contraddistinti da un'alta componente di packaging acquistata da Intercos che ha impattato i margini, proseguirà anche nella prima parte del quarto trimestre dell'anno.

Nei mesi di settembre-ottobre 2024, l'ingresso ordini (order in-take) della Società (escluso il contract manufacturing, ossia la Business Unit Hair&Body) ha continuato a crescere sullo scorso anno, raggiungendo gli €119m (+10%), con il make-up che ha registrato una crescita del +15% rispetto al periodo Settembre-Ottobre del 2023. Nonostante l'andamento del mercato e le recenti solide performance registrate a livello di vendite, il portafoglio ordini (Order Book) a fine ottobre 2024 risulta essere anch'esso in crescita sullo scorso anno, chiudendo il mese ad €303m, in crescita del +4% su ottobre 2023 e sostenuto soprattutto dalla business unit Make-up (+6%).

ALTRE INFORMAZIONI

DICHIARAZIONE DEL DIRIGENTE PREPOSTO ALLA REDAZIONE DEI DOCUMENTI SOCIETARI

L'ing. Vittorio Brenna, 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.

NOMINA DEL NUOVO GROUP CHIEF FINANCIAL OFFICER, DIRIGENTE CON RESPONSABILITA' STRATEGICHE (DIRS) E DIRIGENTE PREPOSTO ALLA REDAZIONE DEI DOCUMENTI CONTABILI SOCIETARI

Si ricorda che, a seguito delle dimissioni del Dott. Pietro Oriani, *Group Chief Financial Officer* del Gruppo Intercos, Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari (Dirigente Preposto) e Dirigente con Responsabilità Strategiche della Società, a far data dal 2 agosto 2024 l'ing. Vittorio Brenna, *Group Chief Operating Officer*, ha assunto – *ad interim* – il ruolo di *Group Chief Financial Officer* e Dirigente Preposto, per il tempo funzionale alla ricerca di un candidato adeguato a ricoprire tali ruoli.

Si comunica che il processo di selezione si è concluso con l'individuazione del Dott. Stefano Zanelli quale nuovo *Group Chief Financial Officer* in ragione del suo alto profilo manageriale e di una comprovata esperienza professionale nel settore economico e finanziario, maturata presso alcune società italiane e multinazionali.

Pertanto, il Consiglio di Amministrazione di Intercos S.p.A. del 6 novembre 2024, sentito il Comitato Nomine e Remunerazione, ha nominato il Dott. Stefano Zanelli quale nuovo *Group Chief Financial Officer* del Gruppo Intercos, con efficacia a far data dall'8 novembre 2024.

In considerazione di tale ruolo strategico, il Consiglio di Amministrazione ha ritenuto di identificare il Dott. Stefano Zanelli quale “dirigente con responsabilità strategiche” (“DIRS”) della Società, determinandone il relativo pacchetto retributivo in linea con la politica di remunerazione vigente, con il parere del Comitato Nomine e Remunerazione e del Comitato Parti Correlate per quanto di competenza.

Inoltre, sempre in data odierna, il Consiglio di Amministrazione della Società, previo parere favorevole del Collegio Sindacale, nel rispetto dei requisiti previsti dalla legge e dallo Statuto, ha nominato il Dott. Stefano Zanelli quale nuovo Dirigente Preposto alla redazione dei dati contabili societari a far data dall'8 novembre 2024 e fino a revoca, con la responsabilità delle attestazioni di cui all'art. 154-bis del TUF, ivi inclusa l'attestazione in materia di rendicontazione di sostenibilità.

L'ing. Vittorio Brenna mantiene il ruolo di *Chief Operating Officer* del Gruppo Intercos.

Si precisa che, alla data odierna, sulla base delle informazioni disponibili, il Dott. Stefano Zanelli non detiene azioni della Società.

CONFERENCE CALL DI PRESENTAZIONE DEI RISULTATI

I risultati dei primi nove mesi chiusi al 30 settembre 2024 saranno illustrati ad analisti ed investitori il 6 novembre 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-investor.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

La data della pubblicazione della Relazione Finanziaria Annuale al 31 dicembre 2024 verrà comunicata in occasione della pubblicazione del prossimo calendario finanziario.

CODICI IDENTIFICATIVI

Codice ISIN delle Azioni: IT0005455875

Codice alfanumerico: ICOS

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.

ALTRE INFORMAZIONI

NOTA E DEFINIZIONI

Allo scopo di fornire un'informazione 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:

- 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 rischio e 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