

EBITDA record nel secondo trimestre a 43,2 milioni di Euro (+15%), conseguenza di vendite in forte crescita (+10%) e profittabilità in mercato aumento.

Agrate Brianza, 1 agosto 2024 - Il Consiglio di Amministrazione di Intercos S.p.A. (ICOS.MI), riunitosi oggi sotto la presidenza di Dario Gianandrea Ferrari, ha approvato la Relazione Finanziaria Semestrale al 30 giugno 2024.

- **Ricavi Netti** del secondo trimestre pari a **€278,9 milioni**, in crescita del **+9,9%** rispetto al secondo trimestre dello scorso anno, grazie alle crescite di Skincare ed Hair&Body e al Make-up che è riuscito a confermare i livelli molto alti dello scorso anno (periodo in cui la business unit aveva riportato una crescita del +22,8%). Grazie a tale andamento, nonostante il primo trimestre avesse fortemente risentito dell'attacco Cyber subito (-5,8% rispetto all'anno precedente), il primo semestre ha chiuso con ricavi in aumento e pari a **€499,9 milioni**, in crescita del **+2,4%** (+3% a tassi costanti). Prosegue l'ottimo andamento dell'ingresso ordini, in crescita rispetto al medesimo periodo dello scorso anno (maggio-giugno), dopo i record registrati nei sei mesi precedenti all'ultimo periodo di rilevazione.
- **EBITDA Rettificato** del secondo trimestre di **€43,2 milioni**, in crescita del **+15%** (+€5,6 milioni) sullo scorso anno. La performance ha beneficiato sia dell'ottimo andamento delle vendite che di un marcato aumento di profittabilità, con l'incidenza dell'EBITDA Rettificato sulle vendite nette di Gruppo al **15,5%**, in decisa espansione rispetto ai trimestri precedenti, ed in crescita di **+70Bps** sullo scorso anno. Il semestre ha quindi chiuso con un EBITDA Rettificato pari a **€64 milioni** (-5% sullo scorso anno), recuperando la maggior parte della contrazione *one-off* riportata nel primo trimestre per effetto del Cyber Attack. L'EBITDA Rettificato dei primi sei mesi sulle vendite nette depurate dal costo relativo al packaging (c.d. *value added sales*) è risultato essere pari al 16,5% (era 17,2% nel primo semestre del 2023).
- **Utile Netto Rettificato** del primo semestre pari a **€22,9 milioni**, in diminuzione sullo scorso anno del **-14,9%** (-€4 milioni), principalmente per effetto della performance del primo trimestre, in parte recuperata nel secondo, e per maggiori ammortamenti ed imposte. Al netto delle rettifiche, l'Utile Consolidato ammonta invece a €17,9 milioni.
- **Posizione Finanziaria netta** pari a **€114,1 milioni** (o **€70,2 milioni** al netto dell'impatto IFRS16), in miglioramento di **€8,6 milioni** rispetto al 30 giugno 2023. La **leva finanziaria** (posizione finanziaria netta su EBITDA rettificato degli ultimi dodici mesi) è pari a **0,85x**, in linea con lo scorso anno, nonostante l'EBITDA del primo trimestre del 2024 abbia subito un calo a causa del Cyber attack.
- Per il terzo anno consecutivo **EcoVadis**, la società di rating di sostenibilità tra le più riconosciute nel settore Beauty, ha valutato Intercos con la medaglia **Platinum**, posizionando il Gruppo nell'1% delle migliori aziende del settore a livello mondiale in termini di performance **ESG**.

Renato Semerari, CEO di Intercos

«Il nostro Gruppo ha registrato un secondo trimestre molto positivo, superando le difficoltà dei primi tre mesi dell'anno dovute all'attacco Cyber subito a febbraio. Negli ultimi tre mesi abbiamo infatti registrato crescita a doppia cifra sia in termini di fatturato che di EBITDA Rettificato, raggiungendo nuovi record. Le vendite del secondo trimestre sono state pari a 278,9 milioni di Euro, in crescita del +10,2% sullo scorso anno a tassi costanti, nonostante la base del 2023 fosse molto alta (il secondo trimestre dello scorso anno aveva riportato una crescita del +31,3%). L'EBITDA Rettificato è risultato pari a 43,2 milioni di Euro, in crescita del +15%, con un'incidenza sulle vendite nette tornata ampiamente sopra il 15%. Questi risultati ci hanno consentito di compensare le difficoltà del primo trimestre e di chiudere il primo semestre con vendite in crescita, nonché di riassorbire buona parte del ritardo accumulato a livello di Ebitda rettificato nei primi tre mesi dell'anno.

Con riferimento ai risultati per business unit, la crescita del secondo trimestre è stata trainata dai forti risultati di Hair&Body e Skincare mentre il Make-up ha registrato una sostanziale stabilità rispetto ai livelli, molto elevati, del secondo trimestre del 2023. Questa Business Unit, che già era stata la maggiormente impattata nei primi tre mesi dal Cyber Attack, è anche quella che ha subito la coda lunga dei problemi generati da questo attacco, visto che l'impossibilità di ordinare tempestivamente le materie prime, a causa dei blocchi dei sistemi, ha causato ritardi nei flussi produttivi anche all'inizio del secondo trimestre. Da notare però che la Business Unit Make-up ha registrato un forte recupero di profittabilità nel secondo trimestre, anche grazie alla progressiva accelerazione delle vendite, contribuendo in maniera determinante all'ottima generazione di EBITDA degli ultimi tre mesi. Guardando al semestre, lo Skincare e l'Hair&Body, meno impattati dall'attacco Cyber, hanno registrato rispettivamente crescite del +15,2% in termini di vendite e del +15,8% in termini di EBITDA, e del +19,1% in termini di vendite e del +15,9% in termini di EBITDA.

Analizzando gli andamenti per aree geografiche, il secondo trimestre ha confermato la forte tendenza rialzista dell'Asia, con crescite a doppia cifra sia per la Cina che per la Corea. Anche l'EMEA, dopo le difficoltà legate al Cyber Attack, ha ripreso un trend di crescita a doppia cifra. L'America è stata invece contraddistinta da vendite ancora in lieve calo nel secondo trimestre, conseguenza sia dell'onda lunga dei problemi legati al Cyber attack che del sostanziale indebolimento dei trend di mercato.

Infine, è proseguito il trend positivo anche in termini di ingresso ordini. Dopo sei mesi in cui sono stati costantemente superati i record di ingresso ordini (da novembre 2023 ad aprile 2024), anche i mesi di maggio e giugno del 2024 hanno riportato ordinativi superiori a quelli dello scorso anno, con i clienti prestige che continuano a contribuire al ribilanciamento tra mercato mass e prestige servito.

Renato Semerari, CEO di Intercos

E' infine importante sottolineare che la nostra strategia di crescita internazionale ha visto l'inizio dei lavori per l'espansione delle nostre fabbriche in Corea e in Cina, nonché l'apertura di un ufficio Marketing/Commerciale e di un laboratorio di ricerca a Mumbai. Questo ci consentirà di essere sempre più vicini e proattivi nel cogliere le grandissime opportunità di crescita futura del mercato indiano.

Nonostante le difficoltà riscontrate nel primo trimestre dell'anno a causa dell'attacco Cyber, siamo molto soddisfatti della velocità di reazione del Gruppo, testimoniata dalle performance raggiunte nel secondo trimestre, periodo in cui, come anticipato, abbiamo stabilito il nuovo record nella storia di Intercos.

La capacità di anticipare i trend di mercato grazie al nostro continuo focus sull'innovazione, unitamente alla diversificazione del nostro modello di business, sono fattori che rendono il nostro Gruppo unico nel panorama mondiale e che ci consentono di guardare al futuro con ottimismo.

Confermiamo pertanto la crescita attesa per il secondo semestre dell'anno, che vedrà un aumento delle vendite rispetto al secondo semestre del 2023, in un range compreso tra circa il +10% ed il +13%, ben al di sopra dell'atteso andamento del mercato del Beauty a livello mondiale.»

Sintesi dei principali Risultati del Gruppo

€/mln	1H24	1H23	% vs. 1H23	2Q24	2Q23	% vs. 2Q23
Ricavi	499.9	488.4	2.4%	278.9	253.8	9.9%
Margine Ind. lordo	99.9	100.9	(1.0%)			
% dei ricavi	20.0%	20.7%	(67Bps)			
EBITDA Rettificato	64.0	67.4	(5.0%)	43.2	37.5	15.0%
% dei ricavi	12.8%	13.8%	(99Bps)	15.5%	14.8%	70Bps
EBITDA	58.5	64.8	(9.7%)			
% dei ricavi	11.7%	13.3%	(156Bps)			
EBIT	35.1	42.9	(18.1%)			
% dei ricavi	7.0%	8.8%	(176Bps)			
PBT	30.7	35.6	(13.9%)			
% dei ricavi	6.1%	7.3%	(116Bps)			
Utile Netto	17.9	25.0	(28.5%)			
% dei ricavi	3.6%	5.1%	(154Bps)			
Utile Netto Rettificato	22.9	26.9	(14.9%)			
% dei ricavi	4.6%	5.5%	(93Bps)			

Vendite per business Unit, area Commerciale, tipologia di clienti

€/mln	1H24	1H23	Var.	% vs. 1H23	2Q24	2Q23	Var.	% vs. 2Q23
<i>Business Unit</i>								
Make-up	283.4	304.2	(20.8)	(6.8%)	155.5	156.4	(0.9)	(0.6%)
Skincare	83.0	72.1	11.0	15.2%	43.6	39.9	3.6	9.1%
Hair&Body	133.5	112.1	21.4	19.1%	79.8	57.5	22.3	38.9%
Totale Gruppo	499.9	488.4	11.5	2.4%	278.9	253.8	25.1	9.9%
<i>Area Commerciale</i>								
EMEA	263.3	258.2	5.1	2.0%	146.3	131.1	15.1	11.5%
Americas	135.5	151.4	(15.9)	(10.5%)	74.9	78.9	(4.1)	(5.2%)
Asia	101.1	78.8	22.3	28.3%	57.7	43.7	14.0	32.0%
Totale Gruppo	499.9	488.4	11.5	2.4%	278.9	253.8	25.1	9.9%
<i>Tipologia di clienti</i>								
Multinationals	229.3	254.8	(25.4)	(10.0%)	124.7	127.6	(2.8)	(2.2%)
Emerging Brands	237.1	189.0	48.1	25.5%	136.5	101.7	34.8	34.2%
Retailers	33.4	44.6	(11.2)	(25.0%)	17.6	24.5	(6.9)	(28.1%)
Totale Gruppo	499.9	488.4	11.5	2.4%	278.9	253.8	25.1	9.9%

Gli ottimi risultati del **secondo trimestre**, periodo contraddistinto da ricavi record e pari **€278,9m**, in crescita del **+9,9%** (+10,2% a tassi costanti), hanno consentito al Gruppo di chiudere il primo semestre dell'anno con ricavi pari a **€499,9m**, anch'essi in crescita del **+2,4%** (o del +3% a tassi costanti) sullo scorso anno, nonostante l'attacco Cyber abbia comportato il rallentamento dei processi di produzione, fatturazione e procurement nel primo trimestre ed all'inizio del secondo.

Analizzando i ricavi per **business unit**:

- Il **Make-up** ha riportato ricavi nel secondo trimestre per **€155,5m**, in linea con le performance eccellenti registrate lo scorso anno (il secondo trimestre del 2023 aveva riportato una crescita del +22,8% sul 2022). La performance, ancorchè buona, ha risentito dell'impossibilità di ordinare materie prime durante il periodo degli attacchi informatici rallentando, anche all'inizio del secondo trimestre, la ripresa dei processi produttivi. Il primo semestre ha quindi chiuso con vendite pari a **€283,4m** in diminuzione del **-6,8%**. L'ottimo andamento dell'ingresso ordini anche da parte dei clienti prestige nei primi sei mesi dell'anno contribuirà all'aumento delle vendite attese del Gruppo nella seconda parte dell'anno.
- Lo **Skincare** ha chiuso il secondo trimestre a **€43,6m**, riportando solidi tassi di crescita (**+9,1%**). Il semestre ha invece riportato ricavi pari a **€83m**, in aumento del **+15,2%** sul primo semestre del 2023. Come per l'Hair&Body ed a differenza del Make-up, gli stabilimenti produttivi dedicati a questa business unit sono stati meno impattati dall'attacco Cyber. Entrambi i trimestri hanno quindi potuto contribuire alla crescita, grazie anche all'ottimo andamento dei clienti Emerging Brands e delle Multinazionali, sia in Nord America che in Asia.
- L'**Hair & Body** nel secondo trimestre ha registrato ricavi per **€79,8m**, in aumento del **+38,9%**. La business unit ha così chiuso il semestre in forte crescita a **€133,5m (+19,1%)**. Le performance continuano ad essere sostenute grazie agli aumenti registrati dai clienti europei.

Vendite per business Unit, area Commerciale, tipologia di clienti

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

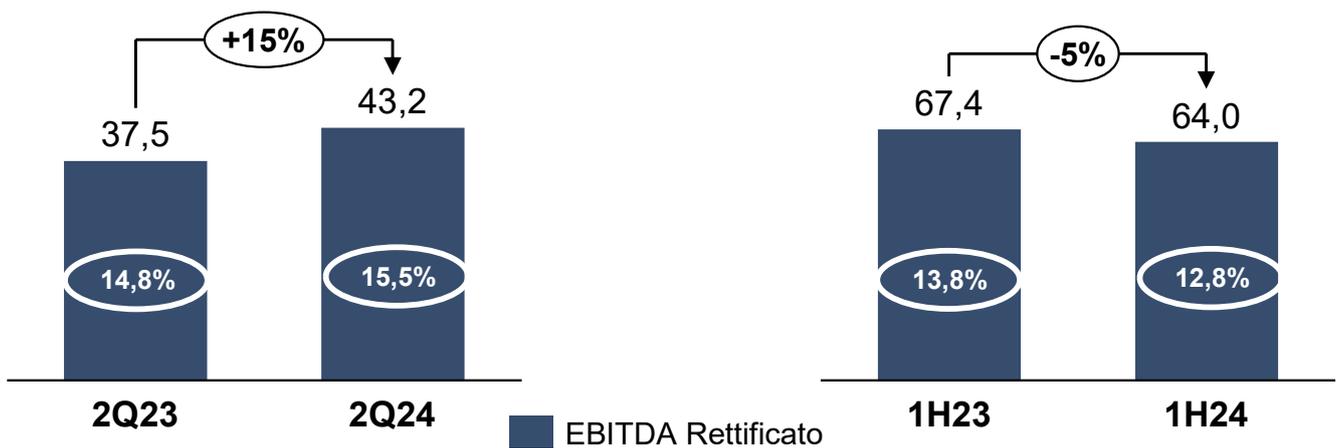
- L'**EMEA** ha consuntivato ricavi nel secondo trimestre per **€146,3m** riportando nuovamente crescita a doppia cifra (+11,5%). La performance ha consentito di chiudere il primo semestre con vendite pari a **€263,3m**, in crescita del **+2%** rispetto ai primi sei mesi del 2023. Ottimi gli andamenti dell'Hair & Body e degli Emerging Brands.
- L'**America** è stata l'unica area geografica che non ha riportato vendite in aumento nel secondo trimestre, chiudendo con ricavi a **€74,9m**, in contrazione rispetto allo scorso anno (**-5,2%**). Il semestre ha quindi chiuso con ricavi pari a **€135,5m**, in calo del **-10,5%** rispetto al primo semestre del 2023, combinazione dell'impatto significativo causato dal Cyber Attack nei siti produttivi che servono l'area, unitamente a un mercato Beauty meno dinamico che in passato, soprattutto per quanto concerne il Make-up.
- L'**Asia** conferma anche nel secondo trimestre l'ottimo andamento, riportando ricavi per **€57,7m**, in aumento del **+32,0%** rispetto al 2023, grazie ancora una volta a crescita a doppia cifra sia della Cina che della Corea. Il semestre ha così chiuso con ricavi pari a **€101,1m**, in crescita del **+28,3%** sullo scorso anno. Ottime le performance sia del Make-up che dello Skincare.

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

- i clienti **Multinationals** hanno chiuso il secondo trimestre con ricavi pari a **€124,7m**, allineati alle ottime performance del 2023 (+22% rispetto al 2022). L'andamento di questa tipologia di clienti ha risentito nel secondo trimestre del rallentamento nei processi produttivi del Make-up per inefficienze nei processi legati all'acquisto di materie prime. Il primo semestre dell'anno ha quindi chiuso con ricavi pari a **€229,3m**, in diminuzione del **-10%** sul 2023 e riflettendo sostanzialmente la diminuzione di ricavi del primo trimestre. Buono invece l'andamento della business unit skincare.
- I clienti **Emerging Brands** hanno riportato invece crescita significative, con un secondo trimestre che ha registrato ricavi per **€136,5m (+34,2%** rispetto al 2023). Il semestre è stato quindi pari a **€237,1m (+25,5%)**. L'incremento ha interessato tutte le business units e tutte le aree geografiche, compresa la Cina, sostenuta dall'ottimo andamento dei brand locali, sia nel segmento mass che in quello prestige.
- I clienti **Retailers** hanno chiuso il secondo trimestre con ricavi pari a **€17,6m**, in calo del **-28,1%** ed il primo semestre con ricavi pari a **€33,4m**, in calo del **-25%**. Il peso del business con i Retailers è significativamente inferiore rispetto agli altri (pesa circa il 7% del totale dei ricavi di Gruppo): pertanto, le performance nel breve periodo possono essere soggette a maggiore volatilità. In particolare, nel primo semestre la diminuzione è dovuta al fatturato perso per il Cyber Attack ed alle difficoltà finanziarie in cui versa, come già comunicato, un cliente del Gruppo (The Body Shop), il cui peso lo scorso anno era stato significativo.

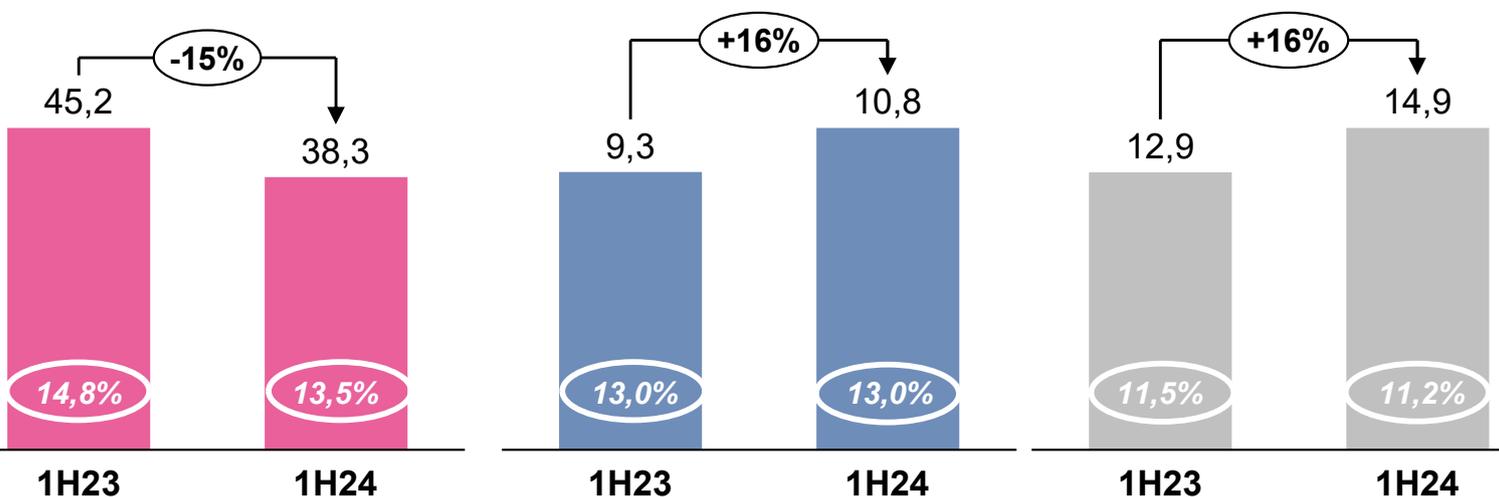
EBITDA

Vendite in forte crescita e profittabilità in aumento nel secondo trimestre hanno consentito un buon recupero di EBITDA perso nei primi tre mesi dell'anno a causa dell'attacco Cyber. Il secondo trimestre ha raggiunto livelli record sia in termini di vendite che di **EBITDA Rettificato**, con quest'ultimo cresciuto del **+15%** (o **+€5,6m**) rispetto al 2023. L'EBITDA Rettificato del secondo trimestre sulle vendite nette è tornato ben al di sopra del 15%, attestandosi al **15,5%**, in aumento di **+70Bps** sul 2023. L'aumento di profittabilità risulta essere conseguenza (i) dell'aumento dei volumi e quindi del maggior assorbimento di costi nei processi produttivi e di costi di struttura e (ii) dei primi impatti derivanti dai riordini dei nostri clienti *prestige*, a beneficio di un miglior mix di prodotti venduti. I primi sei mesi del 2024 si sono così attestati a **€64m**, in lieve calo sullo scorso anno (-5% o -€3,4m). L'EBITDA Rettificato sulle *value added sales* (vendite al netto del costo del packaging), è risultato essere pari al **16,5%**, in lieve calo rispetto ai primi sei mesi del 2023 (-72Bps), ma in netto recupero negli ultimi mesi per i motivi di cui sopra. Escludendo le rettifiche, l'EBITDA di Gruppo è ammontato invece a €58,5m, in diminuzione del -10% sullo scorso anno anche a causa dei costi one-off sostenuti per l'attacco cyber. Per il dettaglio degli oneri non ricorrenti si rimanda a pag. 12 del Comunicato Stampa.



1H24 vs 1H23 - EBITDA Rettificato per Business Unit

Make-up Skincare Hair&Body



Con riferimento all'evoluzione dell'EBITDA per Business unit:

- **L'EBITDA Rettificato** del primo semestre della Business Unit **Make-Up** si è attestato a **€38,3m**, in diminuzione del **-15%** (o **-€6,9m**) per il solo effetto dell'impatto Cyber del primo trimestre – come anticipato, la Business Unit è quella che è stata maggiormente impattata dall'attacco subito. Ottimo il recupero sia in termini assoluti che in termini di incidenza sulle vendite nette nel secondo trimestre dell'anno, che sono risultati entrambi in aumento rispetto allo scorso anno. Il progressivo miglioramento del mix di prodotti venduti nel secondo trimestre (clienti prestige vs. mass), unitamente al buon andamento dei volumi ed al miglioramento della produttività industriale, ha consentito di aumentare progressivamente la profittabilità della business unit.
- **L'EBITDA Rettificato** dei primi sei mesi dell'anno della Business Unit **Skincare** è risultato in aumento del **+16%** (o **+€1,5m**), attestandosi a **€10,8m**. Sia il mercato asiatico che quello americano hanno contribuito alla crescita della Business Unit.
- Nel medesimo periodo, **l'EBITDA Rettificato** della Business Unit **Hair&Body** si è attestato a **€14,9m**, in crescita rispetto al primo semestre del 2023 (**+16%**). Prosegue la crescita della Business Unit, grazie anche alle collaborazioni con nuovi clienti ed a un mercato delle fragranze che continua ad essere dinamico.

Utile Netto del periodo

Il **Risultato netto Rettificato** di Gruppo è risultato essere pari a **€22,9m** nel primo semestre 2024 (-14,9% o -€4m). La diminuzione è dovuta alla diminuzione dell'EBITDA del primo trimestre, ai maggiori ammortamenti ed al temporaneo aumento del tax rate: tale incremento verrà progressivamente riassorbito nel corso del secondo semestre dell'anno. Diminuiti invece gli oneri finanziari netti rispetto allo scorso anno. Il Risultato netto di Gruppo, che include gli oneri non ricorrenti ed il relativo impatto fiscale, è stato pari a €17,9m. Per maggiori dettagli in merito alla differenza tra Risultato Rettificato e non rettificato si rimanda alla pag 12 del presente Comunicato Stampa.

Flusso di cassa e Indebitamento Finanziario Netto

€/mln	1H24	1H23	Var.
EBITDA Rettificato	64.0	67.4	(3.4)
Rettifiche (*)	(3.1)	(0.7)	(2.4)
Variazione Capitale Circolante Commerciale	(22.9)	(24.7)	1.8
Altre Variazioni Capitale Circolante	9.0	14.7	(5.7)
Investimenti (**)	(23.8)	(49.3)	25.5
Flusso di cassa operativo	23.2	7.4	15.7
Altre Variazioni attività/passività a lungo termine	(1.1)	(4.1)	3.0
Oneri Finanziari	(4.4)	(7.2)	2.8
Tasse	(12.8)	(10.6)	(2.2)
Dividendi	(17.7)	(14.4)	(3.3)
Altre variazioni Patrimonio Netto e altri	(1.0)	(3.1)	2.1
Flusso di cassa netto	(13.9)	(32.0)	18.1

(*) considerano solo la quota parte di rettifiche a livello di EBITDA aventi impatto monetario e che nel primo semestre sono ammontate a €3.1m su un totale rettifiche pari a €5.5m

(**) Gli investimenti considerano anche la quota parte di capitalizzazioni derivanti dalla contabilizzazione dell' IFRS16, che a seguito del rinnovo di alcuni contratti di affitto, ha comportato nel primo semestre 2023 un aumento delle capitalizzazioni nette per €23,5m (€1,5m nel primo semestre 2024).

Posizione Finanziaria Netta

€/mln	1H24	1H23	Var.
Posizione Finanziaria (escluso IFRS16)	70.2	76.5	(6.3)
Posizione Finanziaria netta	114.1	122.7	(8.6)
<i>Leverage Ratio (*)</i>	<i>0.85x</i>	<i>0.87x</i>	<i>(0.02x)</i>

(*) Calcolato come Posizione Finanziaria Netta / EBITDA Rettificato degli ultimi dodici mesi

Il **Flusso di cassa operativo** dei primi sei mesi è stato pari a **€23,2m**, in aumento di **+€15,7m** rispetto allo scorso anno grazie ad una migliore gestione del capitale circolante commerciale ed al fatto che lo scorso anno il primo semestre è stato impattato da capitalizzazioni straordinarie per un ammontare pari a €23,5m in seguito all'applicazione dell'impatto contabile IFRS16 dovuto al rinnovo di alcuni contratti di locazione. Grazie al miglioramento del Flusso di cassa operativo, il **Flusso di cassa netto** è risultato essere anch'esso in miglioramento di **+€18,1m** rispetto allo scorso anno chiudendo, prima dei dividendi erogati nel primo semestre 2024, in positivo e pari a **€3,8m**.

L'**indebitamento finanziario netto** al 30 giugno 2024 è pari a **€114,1m**, in miglioramento di **€8,6m** rispetto allo scorso anno, con una leva finanziaria rimasta sostanzialmente invariata e pari a **0,85x**. L'Indebitamento Finanziario Netto al 30 giugno 2024, escludendo l'impatto contabile derivante dall'applicazione dell'IFRS16 è risultato essere pari a **€70,2m**, in miglioramento di **€6,3m** rispetto al 30 giugno 2023.

Outlook & Guidance

Gli ottimi risultati raggiunti nel secondo trimestre confermano le nostre attese precedentemente comunicate, che vedevano il recupero delle vendite perse a causa dell'attacco Cyber del primo trimestre e una profittabilità nuovamente in aumento.

Sempre in linea con le attese sono stati anche gli andamenti del mercato del Beauty a livello mondiale. Come comunicato in occasione della pubblicazione dei risultati del 2023, l'America, ed in particolare gli USA hanno registrato andamenti altalenanti nei primi sei mesi dell'anno, dopo esser stati caratterizzati da volumi in lieve decrescita per diversi mesi. Vediamo altresì possibilità di recupero nel secondo semestre dell'anno, anche se i consumi potrebbero essere penalizzati nei periodi che precedono le elezioni governative. L'EMEA ha invece tenuto un andamento positivo nel primo semestre e riteniamo che questo trend continuerà anche nel secondo semestre. Per quanto concerne l'Asia, ed in particolar modo la Cina, nonostante la crescita del mercato in generale non sia caratterizzata da crescite eccezionali, pensiamo che l'espansione dei brand locali proseguirà nel medio termine: questi brand sono ora più maturi di un tempo, si presentano al mercato locale con prodotti più innovativi e per questo godono oggi di maggior credibilità che gli consente di potersi posizionare anche in segmenti di prezzo più alti rispetto al passato. In aggiunta, la regolamentazione prevista ora dalla Cina per l'introduzione nel mercato di nuovi prodotti cosmetici è diventata significativamente più stringente e richiede di fatto un solido know-how da parte di produttori e formulatori, alzando così significativamente le barriere di ingresso a nuovi possibili competitors.

In tale contesto riteniamo che il nostro Gruppo continuerà nelle traiettorie di crescita attese e già comunicate al mercato. L'ingresso ordini continua ad essere robusto, e con esso godiamo oggi di un portafoglio ordini più alto dello scorso anno (+12,5%) e decisamente più esposto verso i clienti del prestigio rispetto ad un anno fa. Ci attendiamo di poter continuare a trarre beneficio dalle dinamiche del mercato Cinese, mentre restiamo sempre ottimisti sulle crescite della Korea, dove il secondo centro di ricerca del Gruppo in termini di importanza sta continuando a sviluppare nuove formulazioni di successo. In entrambi i paesi abbiamo iniziato i lavori per espandere la capacità produttiva dei nostri siti produttivi. Infine, per quanto concerne il mondo occidentale, le consolidate relazioni con i nostri clienti ci consentiranno di continuare a trarre beneficio dal trend dell'aumento dell'outsourcing in atto anche presso le multinazionali, mentre continueremo a collaborare anche con gli emerging brands, non solo nel Make-up, ma anche nello Skincare e nell'Hair&Body.

In virtù di quanto riportato, confermiamo le attese per il proseguo del 2024, che vedono un incremento delle vendite nell'anno tra il +6% ed il +8%: in particolare ci attendiamo vendite del secondo semestre del 2024 in incremento in un range compreso tra circa il +10% ed il +13%, in forte crescita rispetto al secondo semestre del 2023, e di molto al di sopra delle crescite attese del mercato beauty nel suo complesso.

Nei mesi di maggio-giugno 2024, l'ingresso ordini (order in-take) della Società (escluso il contract manufacturing, ed in particolare la Business Unit Hair&Body) ha raggiunto €124m (+€6m o +5% sullo scorso anno), di cui €22m relativi allo skincare (in linea con il 2023) ed €103m relativi al make-up (+€6m o +6%). Il risultato è particolarmente positivo anche in considerazione dei trend in forte crescita registrati nei sei mesi passati ed all'aumento relativo agli ordini dei clienti prestige.

Il portafoglio ordini (Order Book) a fine giugno 2024, nel suo complesso è pari a €346m, in aumento del +13% sullo scorso anno (o +€38m, di cui +€33m relativi al make-up e +€6m relativi allo skincare) per effetto di un andamento ordini molto solido e di una lieve coda di ordini ancora inevasi per effetto del Cyber Attack.

ALTRE INFORMAZIONI

MESSA A DISPOSIZIONE DELLA RELAZIONE FINANZIARIA SEMESTRALE AL 30 GIUGNO 2024

La Relazione Finanziaria Semestrale al 30 giugno 2024 approvata in data odierna dal Consiglio di Amministrazione verrà messa a disposizione nei termini e con le modalità di legge.

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 semestre chiuso al 30 giugno 2024 saranno illustrati ad analisti ed investitori l’1 agosto 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

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

6 novembre 2024

SOTTOSCRIZIONE DI UN NUOVO FINANZIAMENTO SENIOR PER EURO 330 MILIONI

Si comunica che in vista dell’逼近arsi della scadenza dell’attuale contratto di finanziamento sottoscritto il 17 dicembre 2019 tra la Società ed un *pool* di istituti bancari prevista per il mese di dicembre 2024, la Società ha negoziato un nuovo contratto di finanziamento *senior* della durata di 5 anni con un *pool* di banche composto da “Intesa Sanpaolo S.p.A.”, “BNP Paribas, Italian Branch” e “UniCredit S.p.A.”, che è stato firmato in data 31 luglio 2024.

INTEGRAZIONE DEL COMUNICATO STAMPA DEL 07.05.2024 IN MERITO ALLE DIMISSIONI DI UN DIRIGENTE CON RESPONSABILITÀ STRATEGICHE (DIRS)

Si ricorda che, come già comunicato al mercato in data 7 maggio 2024, a seguito delle dimissioni rassegnate in pari data ed efficaci a far tempo dal 2 agosto 2024, in data odierna il Dott. Pietro Oriani - *Group Chief Financial Officer*, Dirigente Preposto alla redazione dei documenti contabili societari (“Dirigente Preposto”) e Dirigente con Responsabilità Strategiche (DIRS) della Società - termina il proprio incarico in Intercos dopo aver presidiato le attività legate all’approvazione della Relazione Finanziaria Semestrale al 30 giugno 2024.

Ad integrazione di quanto comunicato lo scorso 7 maggio in merito agli importi spettanti al Dott. Pietro Oriani a vario titolo a seguito della cessazione del rapporto di lavoro con la Società, si rende noto che il Consiglio di Amministrazione della Società tenutosi in data odierna, alla luce degli sforzi profusi e degli obiettivi raggiunti nel primo semestre 2024, ha deliberato, previo parere favorevole del Comitato per le Nomine e la Remunerazione (“CNR”) e del Comitato Parti Correlate, di riconoscere al Dott. Pietro Oriani, pur in caso di scioglimento del rapporto dovuto a dimissioni volontarie e dunque in deroga alla vigente politica in materia di remunerazione adottata dalla Società, i diritti derivanti dalla sua partecipazione al c.d. “*Short Term Incentive Plan 2024*” in caso di raggiungimento degli obiettivi aziendali e individuali cui lo stesso è legato. Il raggiungimento dei predetti obiettivi verrà verificato in sede di approvazione da parte del Consiglio di Amministrazione della Società del bilancio consolidato al 31 dicembre 2024. Si specifica che l’importo da corrispondere al Dott. Pietro Oriani in un’unica soluzione entro il mese di giugno 2025, verrà determinato e quantificato in ragione del livello di raggiungimento dei predetti obiettivi tra un importo minimo di Euro 96.000 (a *target*) e un importo massimo di Euro 144.000 (in caso di c.d. *overperformance*).

NOMINA DEL NUOVO DIRIGENTE PREPOSTO ALLA REDAZIONE DEI DOCUMENTI CONTABILI SOCIETARI E GROUP CHIEF FINANCIAL OFFICER AD INTERIM

Si comunica che in data odierna il Consiglio di Amministrazione della Società, sentito il parere favorevole del Comitato Controllo e Rischi, del CNR e del Collegio Sindacale della Società, ha nominato l’Ing. Vittorio Brenna, *Chief Operating Officer* del Gruppo Intercos, quale nuovo Dirigente Preposto ai sensi dell’art. 154-bis del TUF, nel rispetto dei requisiti di professionalità previsti dal vigente Statuto Sociale della Società ai sensi di legge. L’Ing. Vittorio Brenna, assume il ruolo di *Group Chief Financial Officer* ad interim e Dirigente Preposto ad interim sino all’individuazione del nuovo *Group Chief Financial Officer* che assumerà, altresì, il ruolo di Dirigente Preposto.

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, 12 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'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.
- Utile Netto rettificato: è ottenuto depurando l'utile 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 ed i relativi impatti fiscali.
- 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

Group Financial Sr. Director & IR:

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

APPENDIX

Conto Economico Consolidato Riclassificato

€/mln	1H24	1H23	Delta	Var.%
Ricavi	499.9	488.4	11.5	2.4%
Costo del venduto	(400.0)	(387.5)	(12.5)	3.2%
Margine industriale lordo	99.9	100.9	(1.0)	(1.0%)
<i>% sui ricavi</i>	<i>20.0%</i>	<i>20.7%</i>		
Costi di Ricerca e Sviluppo ed Innovazione	(21.3)	(20.0)	(1.3)	6.6%
Spese di Vendita	(15.1)	(15.3)	0.2	(1.5%)
Spese Generali e Amministrative	(26.2)	(24.4)	(1.8)	7.4%
Altri proventi/(oneri) operativi netti	(2.2)	1.7	(3.9)	(232.0%)
Risultato Operativo (EBIT)	35.1	42.9	(7.8)	(18.1%)
<i>% sui ricavi</i>	<i>7.0%</i>	<i>8.8%</i>		
Ammortamenti e Svalutazioni (***)	(23.4)	(21.9)	(1.5)	6.8%
EBITDA	58.5	64.8	(6.3)	(9.7%)
Oneri non ricorrenti (*)	(5.5)	(2.6)	(2.9)	
EBITDA Rettificato	64.0	67.4	(3.4)	(5.0%)
<i>% sui ricavi</i>	<i>12.8%</i>	<i>13.8%</i>		
Proventi/(Oneri) finanziari - netti	(4.4)	(7.2)	2.8	(39.0%)
Risultato ante imposte (EBT)	30.7	35.6	(5.0)	(13.9%)
Imposte sul reddito	(12.8)	(10.6)	(2.2)	20.4%
Utile/(Perdita) Netto	17.9	25.0	(7.1)	(28.5%)
Oneri non ricorrenti (**)	(5.0)	(1.9)	(3.1)	
Utile/(Perdita) Netto Rettificato	22.9	26.9	(4.0)	(14.9%)

(***) Tutte le aree funzionali includono ammortamenti che vengono qui riesposti per la costruzione dell'EBITDA

Dettaglio delle rettifiche a livello di EBITDA e Utile Netto

€/mln	1H24	1H23
Management Long Term Incentive Plan	(1.0)	(1.8)
Costi per riorganizzazione interna (principalmente costi del personale e layoff)	(0.5)	(0.5)
Cyber Cost	(2.1)	0.0
Costi per consulenze varie e legali	(3.8)	(0.3)
Svalutazione straordinaria credito commerciale cliente "The Body Shop"	(1.4)	0.0
Vendita asset	3.3	0.0
Oneri non ricorrenti (*) a livello di EBITDA	(5.5)	(2.6)
Effetto fiscale teorico delle componenti non ricorrenti	1.5	0.7
Imposte esercizi precedenti	(1.0)	0.0
Oneri non ricorrenti (**) a livello di Utile/(Perdita) Netto	(5.0)	(1.9)

APPENDIX

Stato Patrimoniale Consolidato Riclassificato

€/mln	30Giu24	31Dic23	Delta
Immobilizzazioni materiali	235.9	239.0	(3.1)
Immobilizzazioni immateriali	57.6	56.2	1.5
Avviamento	133.3	134.0	(0.7)
Investimenti in partecipazioni	1.5	1.5	0.0
Imposte differite attive nette	27.3	25.7	1.6
Altre attività/passività non correnti	(11.5)	(10.9)	(0.5)
Attività non correnti nette	444.1	445.4	(1.3)
Rimanenze	215.6	168.5	47.1
Crediti commerciali	171.1	167.7	3.4
Debiti commerciali	(211.1)	(183.5)	(27.6)
Altre attività/passività correnti	(57.3)	(48.3)	(9.0)
Capitale Circolante Netto	118.3	104.4	14.0
Capitale investito Netto	562.4	549.8	12.7
Posizione Finanziaria Netta	114.1	100.2	13.9
Patrimonio Netto	448.3	449.5	(1.2)

Flusso di cassa consolidato

€/mln	1H24	1H23	Delta
Flusso monetario generato dall'attività operativa	32.4	40.4	(8.0)
Flusso monetario generato dall'attività di investimento	(20.3)	(24.8)	4.4
Flusso monetario generato dall'attività finanziaria	(15.5)	(41.4)	25.8
Flusso monetario del Periodo	(3.4)	(25.7)	22.3
Dividendi distribuiti	(17.7)	(14.4)	(3.4)
Disponibilità liquide a inizio periodo	152.8	183.2	(30.4)
Di cui delta cambi	(0.2)	2.6	(2.8)
Disponibilità liquide a fine periodo	131.9	140.6	(8.7)
Variazione delle disponibilità liquide del periodo	(21.2)	(40.1)	18.9

APPENDIX

Conto Economico Consolidato da Nota Integrativa

€/mln	1H24	1H23	Delta	Var.%
Ricavi	499.9	488.4	11.5	2.4%
Costo del venduto	(400.0)	(387.5)	(12.5)	3.2%
Margine industriale lordo	99.9	100.9	(1.0)	(1.0%)
Costi di Ricerca e Sviluppo ed Innovazione	(21.3)	(20.0)	(1.3)	6.6%
Spese di Vendita	(15.1)	(15.3)	0.2	(1.5%)
Spese Generali e Amministrative	(26.2)	(24.4)	(1.8)	7.4%
Altri proventi e oneri	(2.2)	1.7	(3.9)	(232.0%)
Risultato Operativo -EBIT-	35.1	42.9	(7.8)	(18.1%)
Proventi Finanziari	5.2	9.1	(3.9)	(42.7%)
Oneri Finanziari	(9.6)	(16.3)	6.7	(41.0%)
Risultato ante imposte -EBT-	30.7	35.6	(5.0)	(13.9%)
Imposte sul reddito	(12.8)	(10.6)	(2.2)	20.4%
Utile/(Perdita) Netto	17.9	25.0	(7.1)	(28.5%)

Stato Patrimoniale Consolidato da Nota Integrativa

€/mln	30Giu24	31Dic23	€/mln	30Giu24	31Dic23
ATTIVITA'			PATRIMONIO NETTO		
ATTIVITA' NON CORRENTI			Capitale Sociale	11.3	11.3
Immobilizzazioni materiali	235.9	239.0	Altre riserve	108.5	108.5
Immobilizzazioni immateriali	57.6	56.2	Risultati portati a nuovo	326.4	327.7
Avviamento	133.3	134.0	Totale patrimonio netto di Gruppo	446.2	447.5
Investimenti in partecipazioni	1.5	1.5	Patrimonio netto di Terzi	2.1	2.0
Imposte differite attive	38.2	35.7	TOTALE PATRIMONIO NETTO	448.3	449.5
Altre attività non correnti	1.0	0.9	PASSIVITA'		
Attività finanziaria non correnti	0.7	0.3	PASSIVITÀ NON CORRENTI		
Attività non correnti	468.1	467.5	Debiti verso banche e altri finanziatori	45.8	48.1
ATTIVITA' CORRENTI			Fondi rischi e oneri non correnti	1.7	1.9
Rimanenze	215.6	168.5	Passività per imposte differite	10.9	10.0
Crediti commerciali	171.1	167.7	Altre passività non correnti	0.2	0.2
Altre attività correnti	20.5	19.0	Fondi del personale	10.6	9.8
Crediti finanziari correnti	2.6	5.3	Passività non correnti	69.1	70.0
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	131.9	152.8	PASSIVITÀ CORRENTI		
Attività correnti	541.6	513.4	Debiti verso banche e altri finanziatori correnti	196.1	200.1
TOTALE ATTIVITA'	1,009.7	980.9	Altri debiti finanziari	7.3	10.4
			Debiti commerciali	211.1	183.5
			Fondo rischi e oneri correnti	0.0	0.0
			Altre passività correnti	77.8	67.4
			Passività correnti	492.3	461.4
			TOTALE PASSIVITÀ' E PATRIMONIO NETTO	1,009.7	980.9