

<p>Informazione Regolamentata n. 20253-20-2026</p>	<p>Data/Ora Inizio Diffusione 16 Giugno 2026 10:09:11</p>	<p>Euronext Growth Milan</p>
--	---	------------------------------

Societa' : FARMACOSMO

Utenza - referente : FARMACOSMON03 - Fabio de Concilio

Tipologia : 2.2

Data/Ora Ricezione : 16 Giugno 2026 10:09:11

Data/Ora Inizio Diffusione : 16 Giugno 2026 10:09:11

Oggetto : Farmacosmo: Approvato Il Business Plan 2026-2030

*Testo del comunicato*

Vedi allegato

## FARMACOSMO: APPROVATO IL BUSINESS PLAN 2026-2030

### IL PIANO TRACCIA LA STRATEGIA PER COSTRUIRE UN ECOSISTEMA DIGITALE INTEGRATO DEDICATO ALLA SALUTE E AL BENESSERE

- **GUIDANCE 2026:**
  - Ricavi attesi compresi tra € 40 e € 42 milioni ed EBITDA in trend positivo compreso tra € 1,3 e € 1,7 milioni
- **TARGET 2030:**
  - Ricavi attesi compresi tra € 75 e € 77 milioni ed EBITDA compreso tra € 3,5 e € 4,4 milioni (5,1% - 6,7%)

Napoli, 16 giugno 2026

**Farmacosmo S.p.A.** (“Società”, “Farmacosmo”), società attiva nel settore *Health, Pharma & Beauty*, quotata sul mercato Euronext Growth Milan di Borsa Italiana, presenta il Business Plan 2026-2030.

**Fabio de Concilio**, Amministratore Delegato e Presidente di Farmacosmo, ha commentato: *“Il Business Plan 2026-2030 segna una fase di accelerazione strategica del Gruppo, forte di un mercato in veloce ascesa grazie alle nuove tecnologie, alle risorse dell’AI e alle importanti efficienze e tagli operati nel 2025; alle importanti operazioni strategiche volte a rafforzare la struttura patrimoniale del gruppo e a favorire l’incremento della marginalità. Oggi il Gruppo ha una struttura molto snella, con tutte le funzioni di C Level ed operative accentrate nella Capogruppo, che governano 5 piattaforme, tutte digitali. Puntiamo, innanzitutto, a una valorizzazione del nostro insieme di piattaforme proprietarie, che vogliamo integrare attraverso l’implementazione di meccanismi di cross selling in grado di trasformare Farmacosmo nel primo vero ecosistema digitale completo di benessere, beauty, pharma e pet. Attraverso un modello flessibile, che unisce tecnologia in house, logistica ed expertise di settore, vogliamo massimizzare la marginalità del segmento retail e favorire la fidelizzazione della clientela. Questo approccio ci permette di offrire un’esperienza utente sempre più personalizzata e di scalare in modo efficiente mercati ad alto potenziale di crescita”.*

Il Business Plan 2026-2030 traccia le direttrici strategiche per trasformare Farmacosmo nel principale ecosistema digitale integrato dedicato alla salute, al benessere e alla cura della persona in Italia, attraverso un modello di crescita sostenibile, scalabile e orientato alla creazione di valore nel lungo periodo.

La strategia delineata dalla Società durante l’arco di Piano 2026-2030 si fonda sui seguenti pilastri:

- **Posizionamento unico come ecosistema della salute e del benessere:** Nel mercato italiano, Farmacosmo vanta un posizionamento unico come ecosistema completo del benessere, essendo l’unico player che ha già integrato e che è pronto a scalare i settori health & pharma, beauty e personal care, pet care e telepsicologia.
- **Piattaforma best-in-class e comprovata:** Farmacosmo ha sviluppato una piattaforma innovativa, snella e basata su competenze interne in ambito ICT e marketing, software proprietario, approccio lean con flessibilità tra logistica diretta e intermediata. La chiusura del B2B ci ha permesso di tornare al business model del “zero warehouse”, con un magazzino snello e altorotante che pesa meno del 10 % dei ricavi.
- **Struttura dei costi ottimizzata e pronta per la scalabilità:** Grazie a un team M&A e di integrazione performante, Farmacosmo ha acquisito diverse realtà ed è riuscita a integrarle completamente, ottimizzandone i costi. Il Gruppo, grazie alle recenti operazioni di razionalizzazione, rappresenta oggi uno dei sistemi più solidi nel settore wellness online in Europa ed è pronto a investire per sostenere la propria crescita. Le acquisizioni sono gradualmente diventate in questi 3 anni delle business unit, senza personale o consigli di amministrazione. Tutto il business è gestito dalla sede centrale con contratti di servizio intercompany. Lo stesso dicasi per Farmacosmo Logistics che

# FARMACOSMO.†

## COMUNICATO STAMPA

opera il packaging per Farmacosmo.it, profumeriaweb.com, farmawow.it.

A tali elementi si affiancano lo sviluppo dei marchi proprietari e delle vendite dirette, l'espansione in nuove categorie di prodotto e in nuovi mercati dall'elevato potenziale di crescita in termini di vendite, oltre alla valorizzazione di prodotti esclusivi e ad alto potenziale.

A supporto del percorso di crescita, Farmacosmo prevede un **rafforzamento degli investimenti in marketing e tecnologie basate sull'AI**, finalizzati ad accrescere la notorietà del brand e migliorare l'efficacia delle attività commerciali, nonché a favorire il continuo sviluppo delle piattaforme proprietarie. Parallelamente, il Piano prevede il **completamento dell'integrazione delle società acquisite**, ulteriori **interventi di ottimizzazione organizzativa e il rafforzamento della struttura patrimoniale e logistica** a sostegno dell'espansione del modello di vendita diretta. A partire dal 30 giugno, la COCCAR S.r.l. (proprietaria del portale pharماسi.it) sarà fusa per incorporazione in Farmacosmo S.p.A. con ulteriori savings.

In quest'ottica ci aspettiamo una forte crescita dei ricavi di **Pharماسi.it**, che dopo la vendita del ramo farmacia fisica avvenuta il 14 dicembre 2025, si focalizzerà esclusivamente sul segmento B2C e-commerce, attraverso la nuova parafarmacia online.

Inoltre, Farmacosmo ambisce ad assicurarsi una posizione privilegiata nel mercato del benessere sessuale, che si sta dimostrando in forte crescita dopo aver completato la sua transizione da settore di nicchia a pilastro fondamentale del comparto health and wellness. La crescita è trainata da una progressiva destigmatizzazione culturale e da una maggiore attenzione al benessere della persona. La redditività del settore si attesta su livelli superiori alla media del retail tradizionale per tre ragioni chiave: elevata marginalità, resilienza della domanda ed efficienza del canale digitale.

**Profumeria Web**, invece, riesce ad attrarre grazie al marchio nuovi clienti, e le numerose visite hanno permesso nel tempo un consolidamento del suo posizionamento tra i primi risultati delle ricerche online dell'ambito: questo rappresenta un ottimo driver da sfruttare ai fini dell'espansione del business.

Infine, ma non da ultimo, **ContactU, la nostra piattaforma proprietaria di Telepsicologia**, rappresenta una delle risorse più importanti del gruppo, grazie all'elevato potenziale di crescita del mercato di telepsicologia e telemedicina: negli anni di piano, si stima un incremento dei ricavi tale, da passare da € 0,7 milioni registrati nel 2025 a € 1,29 milioni attesi nel 2026 e oltre € 4,3 milioni nel 2030. Il Piano approvato di ContactU è da considerarsi "stand alone", e non modella operazioni straordinarie che sono oramai, e come dichiarato nel precedente comunicato, sul tavolo.

Sul fronte finanziario, il Piano prevede una **revisione della struttura dell'indebitamento del Gruppo**, con il progressivo passaggio da un modello prevalentemente basato su linee a breve termine destinate al finanziamento del capitale circolante a una struttura più equilibrata tra debito a breve e medio-lungo termine, coerente con il percorso di sviluppo previsto e finalizzata a migliorare la flessibilità finanziaria del Gruppo. L'operazione dovrebbe riguardare circa 4 milioni di debito a breve vs una rimodulazione a M/L.

Le previsioni del Business Plan non includono tuttavia ulteriori opportunità di cassa e di crescita; in particolare: i) il Piano non modella la PUT attivabile il 31 dicembre del 2028 sulla restante porzione dell'equity di BAU. Un enorme potenziale che, prossimi alla scadenza, chiederà il Board a valutare il futuro della partecipazione; ii) crescita: continuiamo a guardare e valutare opportunità di aggregazione con potenziali partner industriali. L'accelerazione dello sviluppo dei servizi digitali in ambito sanità digitale, la monetizzazione degli asset media del Gruppo e il pieno dispiegamento delle leve di marginalità associate ai prodotti a marchio proprietario e alle vendite dirette sono le leve che guideranno il processo di crescita. Qualora implementate con successo, tali iniziative potrebbero generare un contributo incrementale ai risultati del Gruppo rispetto alle previsioni del Piano.

**La strategia di crescita presentata nel Business Plan si riflette nei seguenti obiettivi economico-finanziari:**

### GUIDANCE 2026

- **Ricavi:** € 40 - € 42 milioni
- **EBITDA:** € 1,3 - € 1,7 milioni
- **PFN:** debito per € 3,8- € 4,6 milioni

### TARGET 2030

- **Ricavi:** € 75 - € 77 milioni
- **EBITDA:** € 3,5 - € 4,4 milioni
- **PFN:** cassa per € 5,2 - € 7,5 milioni
- **Piano di investimenti 2026-2030:** pari a circa € 2 milioni

# FARMACOSMO.†

## COMUNICATO STAMPA

Il Piano è caratterizzato da un significativo intervento di efficientamento volto a valorizzare la redditività operativa del Gruppo. In particolare, il ritorno a un EBITDA positivo è atteso già a partire dalla fine del 2026 grazie alla combinazione delle azioni di contenimento dei costi, ottimizzazione della struttura organizzativa, miglioramento del mix di business, incremento del 15% del catalogo. Le principali iniziative includono il recupero di marginalità derivante dalla chiusura delle attività B2B, ulteriori interventi di ottimizzazione dell'organico e l'accentramento delle funzioni Sales & Marketing. Il Piano prevede, inoltre, una generazione di cassa consolidata positiva a partire dal 2027 e una crescita sostenibile a doppia cifra dei ricavi lungo tutto l'orizzonte di Piano.

\*\*\*

Il presente comunicato è disponibile sul sito [www.farmacosmoinvestors.com](http://www.farmacosmoinvestors.com), sezione "Investors/Comunicati Stampa" e sul meccanismo di stoccaggio autorizzato "eMarket Storage" ([www.emarketstorage.com](http://www.emarketstorage.com)).

\*\*\*

### LA SOCIETÀ

Farmacosmo è una società attiva nel settore Health, Pharma & Beauty, Pet e Digital Health. 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 Intelligence: include le attività di definizione della strategia, del posizionamento competitivo e della customer journey. Il valore del carrello medio dei clienti attivi nello stream retail ammonta a c. €102.

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 2023.

### CODICI IDENTIFICATIVI

Azioni Ordinarie: ISIN IT0005487670 (Ticker COSMO)

### PER ULTERIORI INFORMAZIONI:

#### INVESTOR RELATIONS MANAGER

**Farmacosmo**

Via Crispi, 92 - 80121 Napoli

Tel. +39 02 50042143

Fabio de Concilio [ir@farmacosmo.it](mailto:ir@farmacosmo.it)

#### EURONEXT GROWTH ADVISOR

**Alantra Capital Markets**

Via Borgonuovo, 16 - 20121 Milano

Tel. +39 02 63671601

[stefano.bellavita@alantra.com](mailto:stefano.bellavita@alantra.com)

#### INVESTOR & MEDIA RELATIONS ADVISOR

**CDR Communication S.r.l.**

Via Solferino, 40 - 20124 Milano

[farmacosmo@cdr-communication.it](mailto:farmacosmo@cdr-communication.it)

Fine Comunicato n.20253-20-2026

Numero di Pagine: 5