

Ricavi, ordinativi ed EBITDA in forte aumento

Agrate Brianza, 5 maggio 2022 - 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 31 marzo 2022.

Risultati del Gruppo al 31 marzo 2022 – Sintesi:

- **Ricavi Netti: €174,6 milioni**, in crescita rispetto al primo trimestre del 2021 di **€30,4 milioni** e del +21,1% anche a parità di perimetro (+17,8% a tassi costanti). Particolarmente positive le performance registrate dai nostri clienti americani ed europei. Prosegue l'ottimo andamento dello Skincare, unitamente al forte recupero del Make-up.
- **EBITDA Rettificato: €19,1 milioni**, in aumento di **€3,2 milioni** (+20%) rispetto ai primi tre mesi dell'anno precedente, in linea con l'aumento registrato a livello di vendite. L'EBITDA rettificato sulle vendite nette è stato pari al **10,9%**.
- **Posizione Finanziaria netta** pari a **€154,8 milioni**, in diminuzione di **€46,6 milioni** rispetto al 31 marzo 2021. L'assorbimento di cassa del primo trimestre, pari a €28,2 milioni, riflette un aumento delle giacenze per far fronte all'ottimo ingresso ordini in un contesto che vede ancora il perdurare dell'incertezza sul versante della supply chain, unitamente ad un aumento di crediti commerciali per effetto di un progressivo aumento del fatturato nel trimestre. La leva finanziaria (posizione finanziaria netta su EBITDA degli ultimi dodici mesi rettificato) è pari a 1,48x.
- **ESG:** Il nuovo Sustainability Report è stato pubblicato su sito corporate di Intercos.

Renato Semerari, CEO di Intercos

«Il primo trimestre dell'anno ha riportato ricavi in crescita del 21%, in forte recupero sullo scorso anno. Anche la marginalità è risultata essere soddisfacente, con l'EBITDA in crescita del 20%, sostanzialmente allineato al trend dei ricavi. E' proseguito inoltre l'ottimo andamento dell'ingresso ordini, che nei mesi di febbraio e marzo hanno superato entrambi il record assoluto mensile mai registrato.

Tutti i Gruppi internazionali del nostro settore e non solo stanno affrontando un periodo di profonda complessità dovuta a fattori esogeni difficilmente prevedibili. I recenti sconcertanti accadimenti in Ucraina stanno comportando andamenti dei costi che risentono dell'alta volatilità dei costi energetici, mentre i nuovi lockdown in Cina stanno nuovamente aggravando i rallentamenti sul versante della supply chain.

Ciò premesso, continuiamo ad osservare che la crescita della domanda da parte dei nostri clienti nei paesi non afflitti da situazioni complesse, e quindi l'andamento dei consumi nel loro complesso, risultano essere molto resilienti. Abbiamo realizzato ottime performance nello skincare, che ha registrato un +37,4% e nel Make-up (+24,4%). Facendo leva sulla notevole diversificazione geografica, che rappresenta uno dei caratteri distintivi di Intercos rispetto ai nostri competitors, siamo in grado di controbilanciare andamenti di mercato più altalenanti che caratterizzano alcune parti del mondo. Siamo molto soddisfatti delle performance conseguite nei primi tre mesi in USA e in Europa, sostenute dagli ottimi andamenti degli Emerging Brands e del segmento Prestige. Anche l'Asia ha performato in modo soddisfacente, grazie all'andamento della Korea che si è contrapposto ad andamenti al di sotto delle attese nei paesi in cui le restrizioni per la pandemia sono state più invasive: in Cina le nuove chiusure inattese per la pandemia hanno influito sulle spedizioni di merce di prodotti finiti.

I risultati fino ad ora raggiunti ci consentono di guardare con fiducia al prosieguo dell'anno e confermare le attese che vedono una crescita di fatturato per l'anno in corso compresa tra il 10 ed il 15%».

Vendite per business Unit, area Commerciale, tipologia di clienti

€/mln	1Q22	1Q21	Var.	% vs. 1Q21
<u>Business Unit</u>				
Make-up	109,2	87,8	21,4	24,4%
Skincare	29,8	21,7	8,1	37,4%
Hair&Body	35,6	34,8	0,9	2,6%
Totale Gruppo	174,6	144,2	30,4	21,1%
<u>Area Commerciale</u>				
EMEA	88,0	73,2	14,8	20,3%
Americas	56,7	43,0	13,7	31,8%
Asia	29,9	28,0	1,9	6,8%
Totale Gruppo	174,6	144,2	30,4	21,1%
<u>Tipologia di clienti</u>				
Multinationals	87,9	76,7	11,2	14,6%
Emerging Brands	56,1	39,3	16,8	42,7%
Retailers	30,7	28,3	2,4	8,5%
Totale Gruppo	174,6	144,2	30,4	21,1%

Nel primo trimestre del 2022, i **Ricavi** del Gruppo Intercos sono stati pari a **€174,6m**, in crescita del **21,1%** anche a parità di perimetro (**+17,8%** c FX). Ancorchè le performance siano state ottime, la crescita avrebbe potuto essere ancor più elevata in assenza della complessità che continua a caratterizzare la gestione della supply chain, non per ultimo il recente lockdown in China, che ha comportato limitazioni sia nella ricezione dei materiali nelle nostre fabbriche che nelle consegne di prodotto.

Analizzando i ricavi per **business unit**:

- Il **Make-up** ha riportato ricavi per **€109,2m** in crescita del **+24,4%**. La crescita ha caratterizzato tutte le aree commerciali, in particolar modo il Nord America e l'Europa che, sostenute dall'ottimo andamento del segmento prestige, ha consentito di superare i livelli pre pandemici del 2019.
- Lo **Skincare** ha chiuso il primo trimestre con ricavi pari a **€29,8m**. L'aumento sostenuto delle vendite, pari al **+37,4%**, è stato conseguito grazie all'efficace strategia implementata dal Gruppo sotto il profilo dell'innovazione di prodotto e commerciale. L'ottimo andamento ha contraddistinto tanto il segmento prestige quanto quello mass.
- L'**Hair & Body** ha registrato ricavi per **€35,6m**, in crescita del +2,6% sul 2021. Permane in controcifra il fattore eccezionale delle vendite di *hand sanitizer* che hanno caratterizzato anche il primo trimestre dello scorso anno. Escludendo queste vendite, la business unit è cresciuta del **+14%**. Come già comunicato, anche grazie all'accordo recentemente sottoscritto con Dolce&Gabbana Beauty, prevediamo buoni tassi di crescita nel medio termine in questa categoria, la più recente entrata a far parte del Gruppo Intercos.

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

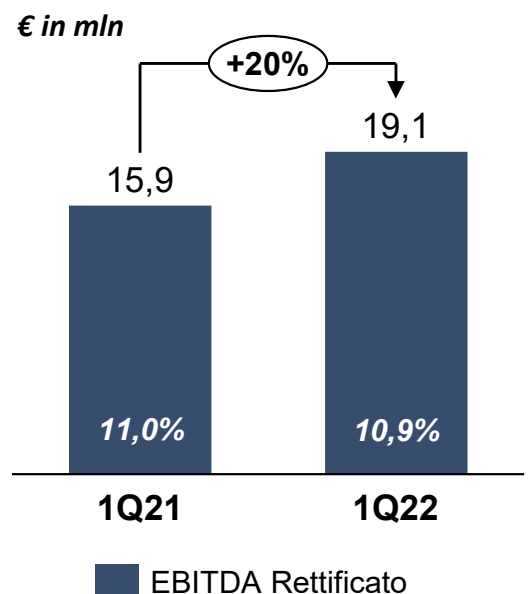
- L'**EMEA** ha riportato ricavi per **€88m**, in crescita del **+20,3%** rispetto ai primi tre mesi del 2021. Il recupero rispetto allo scorso anno ha caratterizzato sia il segmento mass che prestige, con ottime performance dei clienti italiani, inglesi e francesi.
- L'**America** ha registrato ricavi per **€56,7m**, in aumento di **+31,8%** rispetto all'anno precedente. La ripresa post-pandemica permane la più solida a livello mondiale, trainata in particolare dalle ottime performance in USA degli Emerging Brands e delle Multinationals.
- L'**Asia** ha chiuso il trimestre con ricavi pari a **€29,9m**, in aumento di **+6,8%** rispetto al 2021. Il buon andamento dell'area sconta gli impatti dovuti ai nuovi lockdown. Ciò premesso, la Corea continua a consuntivare andamenti al di sopra delle attese.

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

- i clienti **Multinationals** hanno riportato ricavi per **€87,9m**, in crescita del **+14,6%**, sostenuti dagli ottimi andamenti realizzati principalmente in USA e che hanno caratterizzato principalmente la business unit del Make-up.
- I clienti **Emerging Brands** sono la categoria di clienti che è cresciuta più delle altre, raggiungendo gli **€56,1m (+42,7%)**. L'aumento ha caratterizzato principalmente gli USA e l'area EMEA, mercati più maturi a testimonianza del trend in atto che vede i brand emergenti sempre più protagonisti nel mercato della cosmetica.
- I clienti **Retailers** hanno registrato ricavi per **€30,7m**, in crescita del **+8,5%**, beneficiando delle minori restrizioni dovute alla pandemia rispetto allo scorso anno, soprattutto nell'area EMEA.

EBITDA Consolidato

L'**EBITDA Rettificato** di Gruppo del primo trimestre 2022 ammonta a **€19,1m**, in aumento di **+€3,2m**, o **+20%**. Le maggiori vendite realizzate nel primo trimestre del 2022 hanno consentito di controbilanciare, a livello di profittabilità, (i) l'impatto inflattivo che a causa delle tensioni geopolitiche ha registrato alta volatilità dei costi energetici, in alcuni periodi anche superiore alle attese, e (ii) l'aumento dei costi del personale, che lo scorso anno avevano beneficiato del ricorso ad ammortizzatori sociali per mitigare gli effetti della pandemia.



Outlook & Guidance

Prosegue il trend positivo del Gruppo che registra ordini in forte crescita, come testimoniato dall'evoluzione dell'ordinato e del portafoglio ordini:

- ad aprile 2022, l'ingresso ordini (order in-take) della Società (esclusa la Business Unit Hair&Body) è pari a €236m, in crescita del 18% sullo scorso anno, di cui il Make-up risulta essere pari a €194m (+28%), mentre quello relativo allo skincare risulta essere pari a €43m (-7%);
- sempre ad aprile 2022, l'attuale portafoglio ordini (Order Book) della Società (esclusa la Business Unit Hair&Body) è pari a €344m, in crescita del 48% sullo scorso anno, di cui il Make-up risulta essere pari a €293m (+61%), mentre quello relativo allo skincare risulta essere pari a €52m (+3%).

Come già anticipato anche in sede di pubblicazione dei risultati annuali, continuiamo ad osservare, con estremo dispiacere, l'evoluzione delle tensioni geopolitiche che stanno colpendo la popolazione ucraina.

Il nostro Gruppo ha proceduto ad effettuare una donazione in favore della popolazione colpita, non solo attraverso il ricorso alle disponibilità finanziarie del Gruppo, ma anche grazie al coinvolgimento dei nostri dipendenti, che ringraziamo, e che hanno deciso spontaneamente di rinunciare ad alcune ore retribuite per donarle al popolo colpito dal conflitto.

L'evoluzione della guerra in corso sta comportando un livello di volatilità molto accentuata sul versante dei costi energetici, causando limitata visibilità degli impatti inflattivi sulle materie prime e sul packaging.

Inoltre, nel mese di febbraio Hong Kong è stata duramente colpita da una nuova ondata di infezioni dovute alla pandemia, e per lo stesso motivo, a marzo la Cina ha visto la chiusura di alcune città, tra cui Shanghai, comportando una diminuzione significativa dell'operatività del porto, che rappresenta il più grande scalo del pianeta. Gli effetti dei lockdown stanno avendo da un lato ulteriori ripercussioni sulla supply chain, dall'altro causeranno un'inevitabile diminuzione della crescita attesa del mercato asiatico, in particolare in Cina.

Con riferimento a quest'ultimo fattore, riteniamo che il nostro Gruppo sarà in grado più di altri di far fronte alle nuove variabili. Siamo ben diversificati in termini di aree geografiche coperte e prodotti che vendiamo, più esposti nel *western world* rispetto al mercato asiatico, e in crescita al di sopra delle attese in Corea.

Dopo il Beauty Event iniziato a marzo nel nostro headquarter, la settimana del 25 aprile è iniziato il Cosmoprof. Abbiamo accolto circa 150 clienti, dalle multinazionali agli emerging brand, interessati a scoprire i nuovi trend e le nuove formulazioni proposte da Intercos per gli anni a venire.

Alla luce di quanto sopra esposto, il Gruppo conferma le attese precedentemente comunicate al mercato, che prevedono una crescita nel 2022 a livello di vendite nette in un range compreso tra il **10 e il 15%**, anche in considerazione della complessità nella gestione della supply chain che sta comportando tempi più lunghi del normale di trasformazione degli ordini in fatturato.

ALTRE INFORMAZIONI

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.

DIMISSIONI DI UN DIRIGENTE CON RESPONSABILITA' STRATEGICHE (DIRS)

Si comunica che, il Dott. Daniel Gregory Pettifer, *Global Senior Vice President, Industrial Operations*, si è dimesso in data odierna con efficacia a far tempo dal 1° giugno 2022 per perseguire nuove sfide professionali e che, alla data delle dimissioni, lo stesso detiene n. 30.726 azioni della Società. La Società ringrazia Daniel per i suoi quattro anni di operato all’interno del Gruppo Intercos, facendogli i migliori auguri per il suo futuro. Ai fini della sostituzione del Dott. Daniel Gregory Pettifer, la Società ha già individuato dei possibili candidati interni al Gruppo e, nei prossimi mesi, si procederà alla nuova nomina. A decorrere dal 1° giugno 2022 e fino alla data della nomina del nuovo Global Senior Vice President Industrial Operations che sostituirà il Dott. Daniel Gregory Pettifer, la suddetta carica sarà ricoperta ad interim dall’Amministratore Delegato Dott. Renato Semerari che ha dichiarato la propria disponibilità a ricoprire temporaneamente il ruolo.

Si comunica che i soli importi spettanti al Dott. Daniel Gregory Pettifer a vario titolo che lo stesso percepirà al termine del suo rapporto di lavoro con Intercos S.p.A. saranno i seguenti: (i) Euro 26.923,08 lordi, a titolo di retribuzione relativa al mese di maggio 2022, da pagarsi entro la data del 3 giugno 2022; (ii) Euro 425,00 lordi, a titolo di indennità di trasferta, da pagarsi entro la data del 5 luglio 2022; (iii) Euro 11.217,95 lordi, a titolo di ratei di 13esima mensilità (5 ratei), da pagarsi entro la data del 5 luglio 2022; (iv) Euro 6.092,71 lordi, a titolo di ferie da liquidare, da pagarsi entro la data del 5 luglio 2022; (v) Euro 128.933,00 lordi, a titolo di MBO 2021, da pagarsi entro la data del 5 luglio 2022; e (vi) Euro 262.500,00 lordi (pari al 75% della RAL ricevuta nei 12 mesi precedenti alla data di dimissioni, fatta esclusione per eventuali bonus o una tantum) come corrispettivo per l’impegno di non concorrenza sottoscritto dal Dott. Daniel Gregory Pettifer al momento dell’assunzione e valido per un periodo di 12 mesi dalla data di cessazione, per qualsiasi causa, del rapporto di lavoro, da pagarsi in 12 tranches mensili, a partire dal mese di luglio 2022 e sino al mese di giugno 2023. Fermo quanto sopra, non sono dovute al Dott. Daniel Gregory Pettifer ulteriori indennità e/o benefici a seguito della cessazione del rapporto di lavoro. Il Dott. Daniel Gregory Pettifer non manterrà alcuna partecipazione a piani di incentivazione della Società.

CONVOCAZIONE DI UN’ASSEMBLEA DEGLI AZIONISTI PER INTEGRAZIONE DEL COLLEGIO SINDACALE

Tenuto conto delle dimissioni del Sindaco Effettivo Dott.ssa Maria Maddalena Gnudi intervenute in data 21 aprile 2022, il Consiglio di Amministrazione durante l’odierna riunione ha deliberato di convocare un’Assemblea degli Azionisti per il 29 giugno 2022 al fine di integrare il Collegio Sindacale.

CONFERENCE CALL DI PRESENTAZIONE DEI RISULTATI

I risultati del primo trimestre chiuso al 31 marzo 2022 saranno illustrati ad analisti ed investitori il 5 maggio 2022 alle ore 18:45 (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.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

Relazione Finanziaria Semestrale al 30 giugno 2022

4 agosto 2022

Resoconto Intermedio di gestione relativo al III trimestre di esercizio al 30 settembre 2022

7 novembre 2022

CODICI IDENTIFICATIVI

Codice ISIN delle Azioni: IT0005455875

Codice alfanumerico: ICOS

ALTRE INFORMAZIONI

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 5.200 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.

NOTA E DEFINIZIONI

Allo scopo di fornire un' informativa 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:

- 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

Investor relator:

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