

Terzo trimestre da record

Ricavi dei primi nove mesi a quasi 600 milioni di Euro

Agrate Brianza, 7 novembre 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 30 settembre 2022.

Principali risultati consolidati del Gruppo al 30 settembre 2022 - Sintesi:

- **Ricavi Netti** pari a **€597,1 milioni**, in aumento del **+23,0%** (+18% a tassi costanti) rispetto ai primi nove mesi del 2021. La crescita è ulteriormente aumentata nel terzo trimestre dell'anno, riportando ricavi pari a **€229,1 milioni**, in incremento del **+34,1%** (+29% a tassi costanti) rispetto al medesimo periodo del 2021. Prosegue inoltre l'andamento molto positivo dell'ingresso ordini.
- **EBITDA Rettificato** pari a **€84,4 milioni**, in crescita del **+19,6%** (+€13,8 milioni) rispetto ai primi nove mesi del 2021. Il terzo trimestre ha visto un deciso aumento della redditività, riportando un'incidenza dell'EBITDA rettificato sulle vendite nette del **15,6%** (+240Bps rispetto ai primi sei mesi del 2022 e +10Bps rispetto al terzo trimestre del 2021).
- **Posizione Finanziaria netta** pari a **€116,2 milioni**, in miglioramento di **€63,9 milioni** (inclusi i proventi netti derivanti dall'IPO pari a €37,5 milioni) rispetto al 30 settembre 2021. La **leva finanziaria** (posizione finanziaria netta su EBITDA rettificato degli ultimi dodici mesi) è diminuita ulteriormente, raggiungendo l'**1x**.

Renato Semerari, CEO di Intercos

«Il nostro Gruppo ha riportato un trimestre record sia in termini di vendite che di EBITDA.

I ricavi dei primi nove mesi hanno registrato una crescita del +23% rispetto allo scorso anno e del +34% nei soli ultimi tre mesi dell'anno. Il forte aumento dei ricavi è stato trainato principalmente dai volumi, con crescite molto più alte di quelle del mercato Beauty mondiale, e con un effetto prezzo decisamente inferiore rispetto a quello applicato dai nostri clienti ai consumatori finali. Intercos è stata una delle poche aziende nel nostro settore a registrare una crescita a doppia cifra anche rispetto al 2019 (+15% nei primi nove mesi dell'anno).

L'EBITDA Rettificato è cresciuto di +13,8 milioni di Euro, di cui +9,3 milioni solo nel terzo trimestre che, come atteso, ha beneficiato di un miglioramento della produttività industriale grazie anche all'aumento preventivo di scorte effettuato principalmente nei primi sei mesi dell'anno.

La struttura patrimoniale del Gruppo si è ulteriormente rafforzata, con il ratio posizione finanziaria netta su EBITDA Rettificato che ha raggiunto il valore più basso di sempre da quando la società redige il bilancio consolidato.

I primi nove mesi dell'anno sono stati caratterizzati da diverse variabili non prevedibili: dalla crisi della supply chain a livello globale, all'elevata inflazione, fino alle numerose restrizioni in Cina dovute alle politiche di contenimento della pandemia.

Le strategie di lungo termine del nostro Gruppo, unitamente al costante lavoro del nostro team nella gestione delle variabili di breve termine, ci hanno consentito non solo di crescere costantemente durante tutto l'anno, ma anche di accelerare nell'ultimo trimestre, permettendoci di rivedere al rialzo la guidance per il 2022 fornita a inizio anno.

La nostra capacità di innovare, la diversificazione dei prodotti che vendiamo, dei clienti, delle aree geografiche e dei segmenti di mercato che serviamo, rappresentano il principale motore di crescita anche in contesti macroeconomici di difficile previsione.»

Vendite per business Unit, area Commerciale, tipologia di clienti

€/mln	9M22	9M21	Var.	% vs. 9M21	3Q22	3Q21	Var.	% vs. 3Q21
<u>Business Unit</u>								
Make-up	391,0	296,9	94,0	31,7%	154,4	106,2	48,2	45,4%
Skincare	96,6	93,7	2,9	3,1%	31,3	33,7	(2,3)	(6,9%)
Hair&Body	109,4	94,8	14,7	15,5%	43,4	31,0	12,4	40,1%
Totale Gruppo	597,1	485,4	111,6	23,0%	229,1	170,8	58,3	34,1%
<u>Area Commerciale</u>								
EMEA	283,1	240,1	43,0	17,9%	106,4	82,6	23,8	28,8%
Americas	209,4	154,0	55,4	36,0%	84,9	57,6	27,3	47,4%
Asia	104,5	91,3	13,2	14,5%	37,8	30,5	7,2	23,6%
Totale Gruppo	597,1	485,4	111,6	23,0%	229,1	170,8	58,3	34,1%
<u>Tipologia di clienti</u>								
Multinationals	294,3	243,1	51,2	21,1%	112,0	80,2	31,8	39,7%
Emerging Brands	205,4	151,8	53,6	35,3%	81,4	57,2	24,2	42,3%
Retailers	97,3	90,5	6,8	7,5%	35,7	33,4	2,3	6,8%
Totale Gruppo	597,1	485,4	111,6	23,0%	229,1	170,8	58,3	34,1%

Come anticipato, nei primi nove mesi del 2022 i **ricavi** del Gruppo sono stati pari a **€597,1m**, in crescita del **+23%** (+18% a tassi costanti) rispetto allo scorso anno e del +15% rispetto al 2019.

Nel terzo trimestre, grazie anche all'ulteriore aumento dei volumi, i **ricavi** sono stati pari a **€229,1m**, accelerando la crescita al **+34%** (+29% a tassi costanti).

Analizzando i ricavi per **business unit**:

- Il **Make-up** ha riportato ricavi per **€391m** in crescita del **+31,7%**, superando abbondantemente i livelli pre-pandemici (+16% rispetto al 2019). La crescita della Business Unit ha caratterizzato tutte le aree commerciali e tutte le tipologie di clienti.
- Lo **Skincare** ha chiuso i primi nove mesi con ricavi pari a **€96,6m**, in aumento del **+3,1%**. Come nel secondo trimestre, anche il terzo trimestre ha registrato un lieve calo dovuto principalmente all'andamento del mercato cinese che ha continuato a risentire dei numerosi lock-down. Rispetto al 2019, i ricavi dei primi nove mesi sono cresciuti del +34%.
- L'**Hair & Body** ha registrato ricavi per **€109,4m**, in crescita del **+15,5%**, accelerando significativamente nell'ultimo trimestre (+40,1%) anche per effetto di alcuni progetti che sono stati posticipati dal secondo al terzo trimestre dell'anno.

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

- L'**EMEA** ha riportato ricavi per **€283,1m**, in crescita del **+17,9%** rispetto al 2021. La crescita è stata trainata principalmente dagli Emerging Brands, in particolare nei segmenti prestige e masstige.
- L'**America** ha registrato ricavi per **€209,4m**, in aumento del **+36%** rispetto all'anno precedente. La crescita è da imputare alle ottime performance dei clienti multinazionali e degli Emerging Brands, sia nel segmento prestige che in quello mass.
- L'**Asia** ha chiuso i nove mesi dell'anno con ricavi pari a **€104,5m**, in aumento del **+14,5%** rispetto ai nove mesi del 2021. Il buon andamento è riconducibile alle ottime performance della Korea nel segmento make-up, che ha più che compensato le minori vendite skincare in Cina. Nel terzo trimestre dell'anno corrente la performance della Cina è migliorata, riportando vendite in crescita rispetto a quelle del terzo trimestre del 2021.

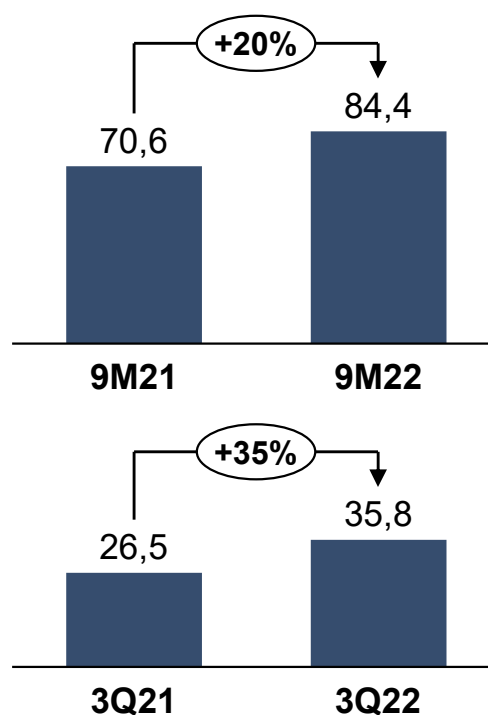
Infine, con riferimento alle vendite per **tipologia di cliente**:

- i clienti **Multinationals** hanno riportato ricavi per **€294,3m**, in crescita del **+21,1%**, grazie agli ottimi andamenti realizzati principalmente in USA e Korea. Entrambi i segmenti mass e prestige hanno contribuito al risultato.
- I clienti **Emerging Brands** si confermano il principale motore di crescita, generando ricavi per **€205,4m** (**+35,3%**). L'incremento ha caratterizzato tutte le aree commerciali e tutti i segmenti di mercato.
- I clienti **Retailers** hanno registrato ricavi per **€97,3m**, in aumento del **+7,5%**.

EBITDA Consolidato

L'**EBITDA Rettificato** di Gruppo dei primi nove mesi del 2022 si è attestato ad **€84,4m**, in aumento del **+19,6%** (o **+€13,8m**), grazie al costante incremento delle vendite e a un progressivo miglioramento della redditività durante tutto l'anno. L'EBITDA Rettificato del terzo trimestre è risultato essere pari a €35,8m, in aumento del **+35%** (o **+€9,3m**), con un valore sulle vendite nette pari al 15,6%, in crescita di 10Bps rispetto a quello del 2021.

L'aumento delle giacenze ha consentito un miglioramento nella pianificazione della produzione che ha comportato un conseguente incremento di produttività.



Outlook & Guidance

Il contesto macroeconomico e più in generale le variabili esogene che gestiamo quotidianamente non hanno compromesso i risultati del Gruppo. Anche grazie a un ottimo andamento del terzo trimestre, rivediamo al rialzo la guidance per il 2022 fornita a inizio anno. Il Gruppo prevede vendite per l'intero 2022 nel range compreso tra gli €810 e gli €820 milioni di Euro (+20%/22% sul 2021 rispetto ai +10%/15% precedentemente comunicati) ed un EBITDA rettificato del quarto trimestre con un'un'incidenza sulle vendite nette allineata a quella del terzo trimestre 2022 (15,6%).

Le difficoltà riscontrate sul versante della supply chain durante tutto il 2022 stanno continuando ma riteniamo che Intercos sia complessivamente meglio equipaggiata a fronteggiarle.

L'incremento del listino prezzi sottostante le vendite del 2022 è stato inferiore rispetto a quello registrato dal mercato del beauty nel suo complesso. Il Gruppo sta ora rivedendo i prezzi per il 2023 al fine di assicurare una buona profittabilità nonostante gli impatti inflattivi attesi.

Guardiamo al futuro a medio e lungo termine con ottimismo. Continuiamo a credere che Intercos sia ben posizionata nel settore del beauty. Il Gruppo ha dimostrato un buon livello di pricing power grazie all'innovazione dei suoi prodotti e continua a beneficiare di una diversificazione che riteniamo sia unica in termini di prodotti, aree geografiche, clienti e segmenti di mercato. Anche in passate recessioni, il mercato in cui opera Intercos ha dimostrato resilienza. Inoltre oggi vediamo un mercato sostanzialmente diverso dal passato: il segmento masstige è cresciuto negli ultimi anni principalmente grazie alla crescita degli emerging brands ed in caso di downtrading dal segmento prestige questi potrebbero crescere ulteriormente.

Il nostro portafoglio ordini continua ad essere solido, dandoci una maggiore visibilità anche sulla prima parte del 2023:

- A ottobre 2022, l'attuale portafoglio ordini (Order Book) della Società (esclusa la Business Unit Hair&Body) è pari a €324m, in crescita del 21% sullo scorso anno. La crescita è guidata dalla business unit Make-up che risulta in aumento del 25% sullo scorso anno e del 49% sul 2019, mentre quello relativo allo skincare risulta essere allineato allo scorso anno ed in aumento del 43% sul 2019.
- Negli ultimi due mesi, settembre-ottobre 2022, l'ingresso ordini (order in-take) della Società (esclusa la Business Unit Hair&Body) è pari a €109m, in crescita del 6% sullo scorso anno, di cui il Make-up risulta essere pari a €93m, in crescita del 9% rispetto al 2021 e del 13% sul 2019, mentre quello relativo allo skincare risulta essere pari a €16m, allineato al 2021 ed in crescita del 14% sul 2019.

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.

NOMINA DI UN DIRIGENTE CON RESPONSABILITA' STRATEGICHE (DIRS)

Si ricorda che, come comunicato al mercato in data 5 maggio 2022, a seguito delle dimissioni del Dott. Daniel Gregory Pettifer con effetto a far data dal 1° giugno 2022, l'Amministratore Delegato Dott. Renato Semerari ha accettato di ricoprire ad interim il ruolo di Industrial Operations Global Sr. VP per il tempo funzionale alla ricerca di un candidato adeguato a ricoprire questa posizione.

Si comunica che il processo di selezione del nuovo Industrial Operations Global Sr. VP si è concluso con l'individuazione dell'Ing. Vittorio Brenna, manager di comprovata solidità professionale maturata a vari livelli, all'interno e all'esterno del Gruppo Intercos, con focus specifico non solo in ambito operations ma anche in ruoli di general management, dotato di particolari doti analitiche e rapidità di pensiero, caratteristiche che lo portano a identificare velocemente come tradurre le esigenze del business in piani di azione coerenti utilizzando un approccio mirato al continuous improvement e al vantaggio economico per l'azienda.

Vittorio Brenna, nato a Lecco il 30 novembre 1979, si è laureato in Ingegneria presso il Politecnico di Milano e ha iniziato la propria carriera nel 2003 in BorgWarner per poi unirsi a Galgano & Associati Consulting con responsabilità di project management. Nel 2011 si unisce a Cosmint S.p.A. in qualità di Manufacturing Director e, in seguito, come Operations Director, fino al 2014. Dal 2014 al 2019 ricopre il ruolo di Industrial Operations VP di Cosmint S.p.A., per poi essere nominato prima General Manager (2019) e, in seguito, CEO (2020) della stessa Cosmint S.p.A., ruolo che ricopre fino a gennaio 2022. Da questa data ha ricoperto il ruolo di Industrial Operations VP Region Europe presso Intercos, alla guida delle operations di Cosmint S.p.A., Intercos Europe S.p.A., Tatra Spring Polska Sp. z o.o. e CRB S.A., tutte società appartenenti al Gruppo Intercos. Vittorio Brenna ricopre la carica di amministratore nei consigli di amministrazione di Cosmint S.p.A. (dal 2014), Intercos Europe S.p.A. (da gennaio 2022) ed è Presidente del Board of Directors di Tatra Spring Polska Sp. z o.o. (dal 2020).

Si comunica, pertanto, che alla luce della vasta esperienza e del ruolo strategico di Industrial Operations Global Sr. VP che l'Ing. Vittorio Brenna ora ricopre, il Consiglio di Amministrazione di Intercos S.p.A. del 7 novembre 2022 ha ritenuto di identificarlo quale “dirigente con responsabilità strategiche” (o “DIRS”). Si precisa che, alla data odierna, sulla base delle informazioni disponibili, l'Ing. Vittorio Brenna detiene n. 12.802 azioni della Società.

CONFERENCE CALL DI PRESENTAZIONE DEI RISULTATI

I risultati dei primi nove mesi chiusi al 30 settembre 2022 saranno illustrati ad analisti ed investitori il 7 novembre 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-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 2022 verrà comunicata in occasione della pubblicazione del prossimo calendario finanziario.

CODICI IDENTIFICATIVI

Codice ISIN delle Azioni: IT0005455875

Codice alfanumerico: ICOS

ULTERIORI INFORMAZIONI

Intercos ha preso buona nota del richiamo di attenzione Consob n. 3/22 del 19 maggio 2022 e delle raccomandazioni fornite dall'ESMA in data 13 maggio 2022 nel Public Statement « Implications of Russia's invasion of Ukraine on half yearly financial reports » e richiama sostanzialmente quanto già indicato nei comunicati stampa rilasciati in occasione dei risultati del FY21 e Q1 22 dove già si dava atto della bassa esposizione nei mercati interessati (meno dell' 1% del totale delle vendite dirette).

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 6.400 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.
- **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 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