

## EBITDA del 2025 in crescita del +9%.

### Vendite 2025 a tassi costanti in lieve aumento sul 2024.

Agrate Brianza, 4 marzo 2026 - Il Consiglio di Amministrazione di Intercos S.p.A. (ICOS.MI), riunitosi oggi sotto la presidenza di Dario Gianandrea Ferrari, ha approvato il Progetto di Bilancio relativo all'esercizio 2025, nonché il bilancio consolidato al 31 dicembre 2025, comprensivo della Rendicontazione Consolidata di Sostenibilità.

- **Ricavi Netti** dell'anno pari a **€1.047,2 milioni**, in crescita del **+0,3%** rispetto al 2024 a tassi costanti ed in lieve contrazione (-1,7%) a tassi reported, a causa del significativo apprezzamento dell'Euro nei confronti del Won coreano, del Dollaro statunitense e del Renminbi cinese. Significativo il miglioramento del mix di vendita: le vendite a maggior valore aggiunto, senza la componente di packaging, (i.e. *Free-issue*), se da un lato hanno portato una minor contribuzione allo sviluppo della top line, dall'altro hanno contribuito al marcato aumento di marginalità a livello consolidato.
- **EBITDA Rettificato** pari a **€156 milioni**, in crescita del **+8,8% (+€12,6 milioni)** rispetto al 2024. L'incidenza dell'EBITDA sulle vendite nette è stato pari al **14,9%**, aumentando significativamente rispetto al 2024 (**+143 bps**). Il miglioramento della redditività è stato consistente in tutti i trimestri dell'esercizio, trainato da un mix di vendita più favorevole grazie al maggiore focus su categorie a più alto valore aggiunto, in particolare il segmento **prestige** dell'asse **Make-Up**. L'EBITDA Rettificato sulle vendite nette depurate dal costo relativo al packaging (c.d. *value added sales*) è risultato essere pari al **19,2%**, in marcato aumento rispetto al 2024 (**+165 bps**).
- **Utile Netto Rettificato** di **€57,4 milioni**, in incremento rispetto al 2024 (€56,7 milioni), nonostante i maggiori costi legati all'impatto dei cambi, realizzati e non, conseguenza dell'eccezionale apprezzamento dell'Euro rispetto alle altre valute estere. L'utile Netto consolidato di Gruppo ammonta invece a €50,1 milioni, in aumento di €1,3 milioni rispetto al 2024.
- **Posizione Finanziaria netta** pari a **€100,5 milioni**, in linea con quella al 31 dicembre 2024 (**+€2,8 milioni**). L'evoluzione riflette una generazione di cassa in grado di autofinanziare il pagamento di **€19 milioni** di dividendi avvenuto nel 2025 e l'esborso pari a **€13,1 milioni** dovuti all'avvio del programma di buyback. La **leva finanziaria** (posizione finanziaria netta su EBITDA rettificato) è ulteriormente diminuita ed è ora pari allo **0,64x**, in diminuzione rispetto allo **0,68x** riportato lo scorso anno. La posizione finanziaria netta, escludendo l'impatto contabile derivante dall'applicazione dell'IFRS16 è pari a **€62,2 milioni**.
- Con riferimento all'esercizio concluso al 31 dicembre 2025, il Consiglio di Amministrazione ha proposto di distribuire, come previsto dalla **Dividend Policy** di Gruppo, dividendi per un ammontare pari a **€19 milioni**, pari a circa il **38%** dell'Utile Netto consolidato di pertinenza del Gruppo. Proseguirà inoltre il piano di **Buyback** che prevede l'acquisto fino ad un massimo del **4%** del capitale sociale.

**Renato Semerari, CEO di Intercos**

*«In un anno che si è rivelato più complesso del previsto a causa del difficile contesto geopolitico e del generale consolidamento del mercato Beauty, soprattutto in USA, il nostro Gruppo si è focalizzato con successo sul recupero della profittabilità. Dopo anni di crescita accelerata della top line, nel 2025 abbiamo registrato vendite sostanzialmente in linea con l'anno precedente, ma con una riduzione della componente packaging e una maggiore concentrazione su business a più alto valore aggiunto. Questo ci ha consentito, insieme alle azioni di efficientamento degli acquisti e delle produzioni, di raggiungere un'importante crescita dell'Ebitda.*

*Il 2025 ha infatti visto una redditività in forte espansione anche grazie a un mix di vendite più focalizzato sulle linee di business a più alto valore aggiunto: il Make-up, principale business unit del Gruppo, è tornata a pesare più del 60% del fatturato totale, sostenuta principalmente dall'incremento del volume d'affari realizzato con le multinazionali e nel segmento prestige. Questo ci ha permesso di generare un EBITDA incrementale pari a 12,6 milioni di Euro rispetto allo scorso anno, in crescita quasi a doppia cifra in termini percentuali (+9%).*

*In un contesto caratterizzato da un atteggiamento più cauto in termini di approvvigionamenti, in particolare da parte dei brand emergenti (anche a seguito del rallentamento dei consumi negli Stati Uniti), i gruppi multinazionali hanno invece accelerato la ricerca di prodotti più innovativi per stimolare la domanda sia nei mercati occidentali che in quelli orientali. Questo è un atteggiamento tipico delle fasi di consolidamento di mercato, visto che la conquista di quote di mercato diventa essenziale per sostenere il loro business e quindi è fondamentale stimolare gli acquisti tramite il lancio di novità di prodotto. In tale scenario, Intercos ha saputo anticipare ancora una volta i trend, rafforzando il proprio posizionamento come partner strategico di riferimento per l'innovazione nel Beauty a livello globale.*

*Guardando quindi alle performance delle nostre business units, il Make-up ha registrato una crescita ben superiore all'andamento del mercato, terminando a +6%, nonostante un andamento molto sfavorevole dei tassi di cambio. Lo skincare ha registrato un calo del 4% principalmente per effetto del mercato americano, dove gli emerging brands hanno attraversato un anno di alta volatilità. Infine l'Hair&Body è la business unit che ha registrato il calo più marcato (-17%), dopo un 2024 che aveva beneficiato del lancio di importanti nuove linee di profumi (rispetto al 2023, la Business Unit era cresciuta del +20%). Con riferimento all'andamento per area geografica, continuiamo ad essere molto soddisfatti delle performance realizzate in Asia, che ha riportato, anche nel 2025, crescite a doppia cifra a tassi costanti. L'area Emea ha invece scontato l'andamento del segmento Hair & Body già menzionato, chiudendo l'anno in leggera contrazione (- 5%). Infine, le Americhe hanno chiuso sostanzialmente stabili sull'anno precedente, in un mercato caratterizzato da un andamento dei consumi di Make-Up a volume sfavorevole.*

*Siamo soddisfatti, infine, degli andamenti dei paesi emergenti: le vendite realizzate sia in India che in Brasile hanno superato le nostre attese, testimoniando l'attrattiva ed il processo di maturazione di quei paesi.*

**Renato Semerari, CEO di Intercos**

*Per quanto riguarda le categorie di clienti, è da sottolineare il ritorno alla crescita delle Multinazionali (+9%), il cui trend di outsourcing, soprattutto nel Make-up, ha visto un'accelerazione nell'anno. L'andamento degli Emerging Brands è invece stato più altalenante a causa delle minori performance legate alle fragranze e a un andamento dello skincare, soprattutto in USA, in flessione.*

*Il 2025 è stato un altro anno caratterizzato da significativi investimenti dedicati all'espansione industriale, sia in Cina che in Corea, dopo quelli realizzati negli anni precedenti per gli stabilimenti di Skin e Hair Care polacchi e italiani. L'aumento della capacità produttiva consentirà al Gruppo di proseguire nelle traiettorie di crescita prefissate, sostenute anche dai recenti cambiamenti organizzativi che consentiranno ai CEO delle diverse Regioni di avere maggior potere decisionale nell'area innovazione per costruire un portafoglio prodotti in perfetta sintonia con le esigenze dei rispettivi mercati.*

*Intercos continua a guardare al futuro con ottimismo, forte di un business model unico a livello mondiale. La comprovata capacità del Gruppo di anticipare le tendenze del mercato in tutte le regioni del mondo continuerà a sostenere le crescite dei brand del Beauty e quindi, del mercato di riferimento a livello mondiale.*

*Desideriamo ringraziare tutte le persone che, con impegno e passione quotidiana, contribuiscono a consolidare un modello di business che, sin dalla sua fondazione, si distingue per la sua unicità nel panorama internazionale.»*

## Sintesi dei principali Risultati del Gruppo

| €/mln                          | FY25   | FY24   | % vs. FY24 | 4Q25  | 4Q24  | % vs. 4Q24 |
|--------------------------------|--------|--------|------------|-------|-------|------------|
| Ricavi                         | 1047.2 | 1064.9 | -1.7%      | 261.6 | 289.8 | (9.7%)     |
| Ricavi - costo del Pack (VAS*) | 812.8  | 817.1  | -0.5%      |       |       |            |
| Margine Ind. lordo             | 219.4  | 207.0  | 6.0%       |       |       |            |
| % dei ricavi                   | 21.0%  | 19.4%  | 151Bps     |       |       |            |
| EBITDA Rettificato             | 156.0  | 143.3  | 8.8%       | 40.1  | 40.1  | (0.1%)     |
| % dei ricavi                   | 14.9%  | 13.5%  | 143Bps     | 15.3% | 13.9% | 148Bps     |
| % delle VAS*                   | 19.2%  | 17.5%  | 165Bps     |       |       |            |
| EBITDA                         | 148.8  | 133.8  | 11.2%      |       |       |            |
| % dei ricavi                   | 14.2%  | 12.6%  | 165Bps     |       |       |            |
| EBIT                           | 96.0   | 84.1   | 14.1%      |       |       |            |
| % dei ricavi                   | 9.2%   | 7.9%   | 127Bps     |       |       |            |
| PBT                            | 74.1   | 74.0   | 0.1%       |       |       |            |
| % dei ricavi                   | 7.1%   | 7.0%   | 12Bps      |       |       |            |
| Utile Netto                    | 50.1   | 48.8   | 2.6%       |       |       |            |
| % dei ricavi                   | 4.8%   | 4.6%   | 20Bps      |       |       |            |
| Utile Netto Rettificato        | 57.4   | 56.7   | 1.3%       |       |       |            |
| % dei ricavi                   | 5.5%   | 5.3%   | 16Bps      |       |       |            |

(\*) VAS: Value Added Sales = Vendite dedotte dal costo del packaging

## Vendite per business Unit, area Commerciale, tipologia di clienti a tassi Reported

| €/mln                              | FY25          | FY24          | Var.          | % vs. FY24    | 4Q25         | 4Q24         | Var.          | % vs. 4Q24    |
|------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|--------------|--------------|---------------|---------------|
| <b><u>Business Unit</u></b>        |               |               |               |               |              |              |               |               |
| Make-up                            | 655.2         | 619.8         | 35.3          | 5.7%          | 160.2        | 164.8        | (4.6)         | (2.8%)        |
| Skincare                           | 161.0         | 167.1         | (6.1)         | (3.6%)        | 39.8         | 41.9         | (2.1)         | (5.0%)        |
| Hair&Body                          | 231.1         | 278.0         | (46.9)        | (16.9%)       | 61.6         | 83.1         | (21.5)        | (25.8%)       |
| <b>Totale Gruppo</b>               | <b>1047.2</b> | <b>1064.9</b> | <b>(17.7)</b> | <b>(1.7%)</b> | <b>261.6</b> | <b>289.8</b> | <b>(28.2)</b> | <b>(9.7%)</b> |
| <b><u>Area Commerciale</u></b>     |               |               |               |               |              |              |               |               |
| EMEA                               | 531.7         | 559.5         | (27.8)        | (5.0%)        | 131.8        | 155.2        | (23.4)        | (15.1%)       |
| Americas                           | 290.0         | 293.4         | (3.4)         | (1.1%)        | 73.2         | 77.9         | (4.8)         | (6.1%)        |
| Asia                               | 225.5         | 212.0         | 13.5          | 6.4%          | 56.6         | 56.7         | (0.0)         | (0.1%)        |
| <b>Totale Gruppo</b>               | <b>1047.2</b> | <b>1064.9</b> | <b>(17.7)</b> | <b>(1.7%)</b> | <b>261.6</b> | <b>289.8</b> | <b>(28.2)</b> | <b>(9.7%)</b> |
| <b><u>Tipologia di clienti</u></b> |               |               |               |               |              |              |               |               |
| Multinationals                     | 510.9         | 468.9         | 42.1          | 9.0%          | 118.3        | 120.1        | (1.8)         | (1.5%)        |
| Emerging Brands                    | 465.6         | 526.6         | (61.0)        | (11.6%)       | 124.4        | 147.8        | (23.4)        | (15.8%)       |
| Retailers                          | 70.7          | 69.5          | 1.3           | 1.8%          | 18.9         | 21.9         | (3.0)         | (13.7%)       |
| <b>Totale Gruppo</b>               | <b>1047.2</b> | <b>1064.9</b> | <b>(17.7)</b> | <b>(1.7%)</b> | <b>261.6</b> | <b>289.8</b> | <b>(28.2)</b> | <b>(9.7%)</b> |

I **ricavi** del Gruppo hanno chiuso il 2025 a **€1.047,2m**, in crescita rispetto al 2024 a tassi costanti del **+0,3%**, ed in calo a tassi reported di **-1,7%**. L'apprezzamento dell'Euro nei confronti di tutte le valute estere con cui il Gruppo opera ha pertanto pesato negativamente per più di €21 milioni. Positiva la crescita legata ai nuovi progetti, compensata dai riordini.

Analizzando i ricavi per **business unit a tassi reported**:

- Il **Make-up** ha riportato ricavi per **€655,2m** segnando un altro anno di crescita (**+5,7%**). La Business unit è stata quella che ha performato meglio. L'ottima performance ha caratterizzato tutte le Region del mondo, in primis Asia ed EMEA. Noto la progressione delle Multinazionali che hanno significativamente sovraperformato quello degli Emerging Brands. Le vendite realizzate con clienti del prestigio sono risultate essere in forte espansione, ma anche i clienti mass sono cresciuti nell'anno. L'ultimo trimestre del 2025 ha chiuso con vendite sostanzialmente allineate all'anno precedente (**€160,2m** o -€4,6m) principalmente per effetto dei tassi di cambio sfavorevoli.
- Lo **Skincare**, dopo due anni di decisa espansione, ha visto un 2025 più altalenante, fortemente impattato dalle incertezze causate dai continui cambiamenti legati alle regole tariffarie. Le vendite hanno così chiuso a **€161m** (**-3,6%**). Positive le performance realizzate in Emea ed Asia, ancorche' non sufficienti a bilanciare il calo che ha caratterizzato gli Stati Uniti. Tale trend ha contraddistinto anche l'ultimo trimestre, che ha riportato vendite pari a **€39,8m**, in contrazione di -€2,1m sullo scorso anno.
- L'**Hair & Body** è stata la business unit che, come anticipato, ha riportato risultati in contrazione a causa di un 2024 in forte crescita per effetto di lanci particolarmente importanti di nuovi prodotti (fragranze). I ricavi dell'anno sono stati pari a **€231,1m**, in calo del **-16,9%**, anche a causa di un quarto trimestre 2024 che lo scorso anno aveva riportato tassi di crescita vicini al +40%.

Per quanto concerne le vendite per **area commerciale a tassi reported**:

- L'**EMEA** ha consuntivato ricavi per **€531,7m**, in calo del **-5%** rispetto al 2024. Le vendite hanno registrato buoni tassi di crescita sia per quanto concerne la Business Unit Make-up che per quella dello skincare. Il calo di vendite è stato interamente dovuto all'andamento dell'Hair&Body. Ottimo l'andamento delle multinazionali, soprattutto nel segmento prestige. L'ultimo trimestre ha chiuso a €131,8m in calo del -15,1% a causa della contrazione registrata dall'Hair&Body.
- L'**America** ha riportato performance sostanzialmente stabili nell'anno (**-1,1%**) nonostante tassi di cambio sfavorevoli, contribuendo con **€290m** di ricavi. L'andamento riflette un calo che ha caratterizzato lo skincare, quasi interamente recuperato dalle performance del Make-up. Superiore l'andamento del segmento del prestigio rispetto a quello dei clienti mass. Il quarto trimestre ha chiuso con ricavi pari a **€73,2m**, riportando sostanzialmente tutto il calo registrato nell'anno.
- L'**Asia** ha chiuso l'anno con ricavi pari a **€225,5m**, in aumento del **+6,4%** rispetto al 2024, nonostante le forti crescite riportate nel 2024 ed andamenti di tassi di cambio molto sfavorevoli nel 2025. In crescita sia il segmento mass che quello prestige, tutte le tipologie di clienti e soprattutto la business unit Make-up. Anche l'ultimo trimestre, a tassi costanti, è risultata essere in crescita.

## Vendite per business Unit, area Commerciale, tipologia di clienti a tassi reported

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

- i clienti **Multinationals** hanno riportato ricavi per **€510,9m**, diventando nel 2025 il motore di crescita del fatturato di Gruppo (+9%). La crescita ha caratterizzato sia il Make-up che lo skincare, e tutte le regioni del mondo. L'ultimo trimestre (**€118,3m**) ha riportato vendite in linea con lo scorso anno.
- I clienti **Emerging Brands**, dopo anni di crescita sostenuta, si sono attestati a **€465,6m**, in calo del -11,6%. Nonostante i trend di crescita riportati dai brand asiatici, il calo dovuto alla contrazione dell'Hair & Body in EMEA, ed il calo riportato dagli Stati Uniti, hanno pesato sulla performance del cluster. Il calo dell'ultimo trimestre (-15,8%) è legato principalmente al calo dell'Hair&Body in seguito alle vendite eccezionali avvenute negli ultimi tre mesi del 2024 (i.e. fragranze).
- Infine, i clienti **Retailers**, che rappresentano il gruppo di clienti più piccolo (circa il 7% del totale delle vendite del Gruppo), hanno chiuso l'anno in aumento del +1,8% a **€70,7m**. Buono l'andamento dei clienti EMEA.

## EBITDA

L'**EBITDA Rettificato** di Gruppo del 2025 si è attestato a **€156m**, in aumento del +8,8% (o +€12,6m). L'ottima performance dell'anno è stata guidata dal marcato recupero della profittabilità.

Il focus del Gruppo su vendite a maggior valore aggiunto, la diminuzione della componente di packaging dei prodotti venduti, nonché le molte iniziative implementate sia lato sourcing che operations, hanno consentito di recuperare la profittabilità persa negli anni passati.

La redditività, in aumento in tutti i trimestri dell'anno, ha consentito di chiudere l'anno fiscale con un'incidenza dell'EBITDA sulle vendite nette pari al **14,9%**, in aumento di **+143Bps**.

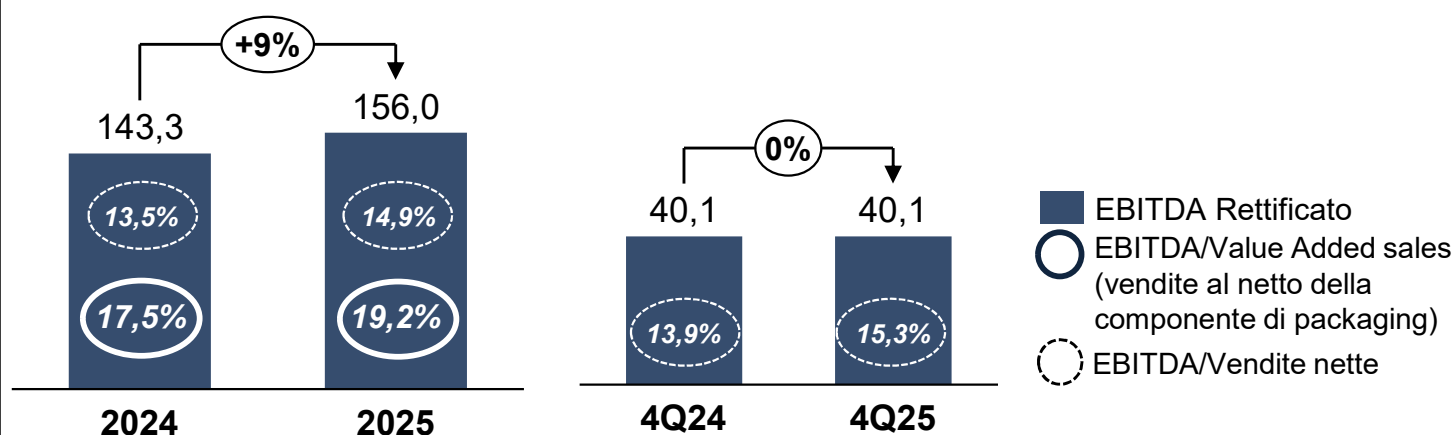
Al contempo, l'EBITDA sulle vendite nette al netto della componente di packaging (i.e. Value added sales) si è attestata al **19,2%**, riportando un incremento sul 2024 pari a **+165Bps**. Le performance **non sono state raggiunte attraverso il contenimento dei costi, ma grazie ad un aumento del primo margine**, a testimonianza di operations più efficienti e fatturato realizzato con prodotti a maggior valore aggiunto.

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

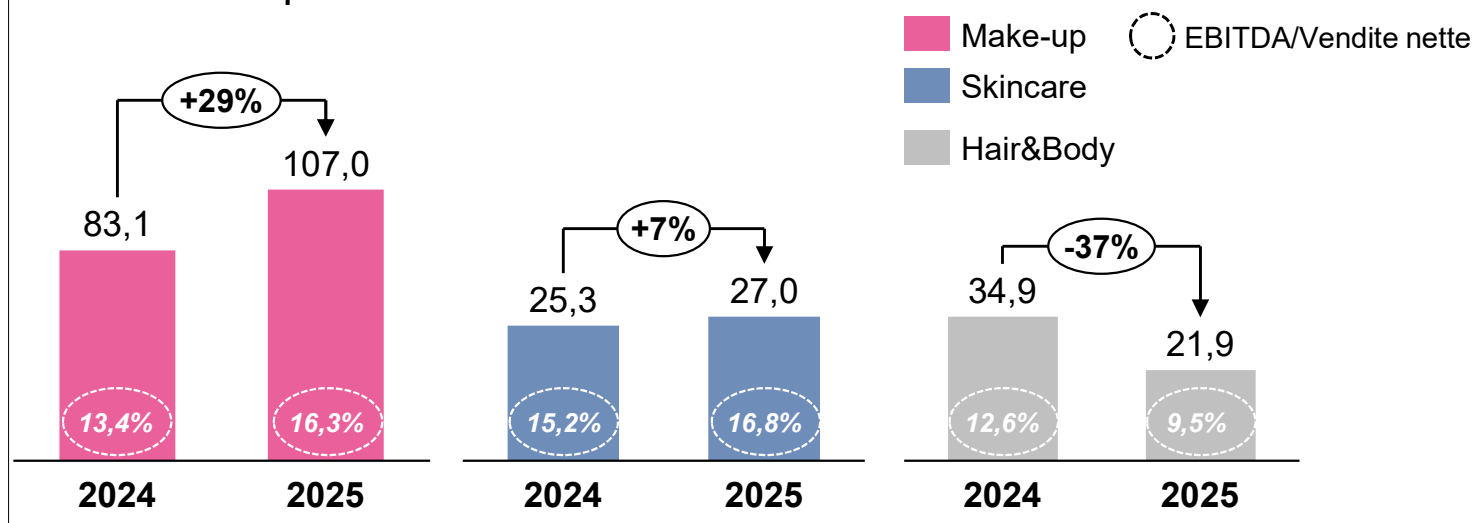
- L'**EBITDA Rettificato** della Business Unit **Make-Up** si è attestato a **€107m**, in significativo incremento rispetto allo scorso anno (+€23,9m), grazie a vendite in crescita del +5,7%, ma soprattutto grazie ad un incremento significativo della profittabilità che è aumentata di **293Bps**, attestandosi così al **16,3%**. La business unit è cresciuta in tutti i trimestri, con un secondo semestre che ha riportato una redditività al 18%. Le efficienze sul fronte delle operations e le minori vendite full-service (senza la componente del packaging), hanno consentito il raggiungimento di tale risultato.

- L'**EBITDA Rettificato** della Business Unit **Skincare** è ammontato a **€27m**, in aumento rispetto allo scorso anno (+€1,7m). A sostenere la crescita, anche in questo caso, ha contribuito un significativo aumento di profittabilità (+163Bps), con l'incidenza sulle vendite nette che si è attestata al **16,8%**.
- L'**EBITDA Rettificato** della Business Unit **Hair&Body**, come successo per le vendite, ha contribuito negativamente alla performance del Gruppo. L'EBITDA ha chiuso l'anno a **€21,9m**, in contrazione di -**€13m**, per effetto di vendite in diminuzione del -17% e un minor assorbimento dei costi fissi.

#### EBITDA Rettificato Consolidato



#### EBITDA Rettificato per Business Unit



## Utile Netto

Il **Risultato netto Rettificato** di Gruppo è risultato essere pari a **€57,4m**, in incremento rispetto allo scorso anno (+1,3%). L'aumento riflette l'incremento riportato a livello di EBITDA rettificato per +€12,6m, controbilanciato da (i) maggiori ammortamenti per +€2m e (ii) maggiori oneri finanziari netti principalmente a causa di +€7,5m di maggiori costi legati all'impatto cambi realizzati e non, conseguenza dell'apprezzamento dell'Euro nei confronti delle altre valute. Il tax rate è invece migliorato attestandosi al di sotto del 32%. Il Risultato netto di Gruppo è stato invece pari a €50,1m, in aumento del 2,6% sullo scorso anno, anche a causa della diminuzione degli oneri non ricorrenti. Per maggiori dettagli in merito alla differenza tra Risultato Rettificato e non rettificato si rimanda alla pag. 15 del presente Comunicato Stampa.

## Flusso di cassa e Indebitamento Finanziario Netto

| €/mln                                                | FY25         | FY24         | Var.         |
|------------------------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>EBITDA Rettificato</b>                            | <b>156.0</b> | <b>143.3</b> | <b>12.6</b>  |
| Rettifiche (*)                                       | (6.9)        | (7.6)        | 0.7          |
| Variazione Capitale Circolante Commerciale           | 4.4          | 1.1          | 3.3          |
| Altre Variazioni Capitale Circolante                 | (5.0)        | (8.8)        | 3.7          |
| Investimenti                                         | (74.9)       | (70.9)       | (4.0)        |
| <b>Flusso di cassa operativo</b>                     | <b>73.5</b>  | <b>57.1</b>  | <b>16.4</b>  |
| Altre Variazioni attività/passività a lungo termine  | 1.4          | (2.8)        | 4.1          |
| Oneri Finanziari                                     | (21.9)       | (10.1)       | (11.8)       |
| Tasse                                                | (24.0)       | (25.3)       | 1.2          |
| Altre variazioni Patrimonio Netto e altri            | 0.4          | 1.5          | (1.1)        |
| <b>Flusso di cassa prima dei dividendi e buyback</b> | <b>29.4</b>  | <b>20.5</b>  | <b>8.8</b>   |
| Dividendi                                            | (19.0)       | (18.0)       | (1.0)        |
| Buyback                                              | (13.1)       | 0.0          | (13.1)       |
| <b>Flusso di cassa netto</b>                         | <b>(2.8)</b> | <b>2.5</b>   | <b>(5.3)</b> |

(\*) considerano solo la quota parte di rettifiche a livello di EBITDA aventi impatto monetario e che nel 2025 sono ammontate a €6.9m su un totale rettifiche pari a €7,2m.

Il **Flusso di cassa operativo** del 2025 è ammontato a **€73,5m**, in deciso aumento sullo scorso anno (+€16,4m), nonostante investimenti sulle vendite nette che hanno riflesso i piani one-off di espansione del Gruppo (il totale investimenti ha raggiunto il 7,2% sulle vendite nette). Tra le principali variazioni si riportano (i) un netto miglioramento dell'EBITDA (+€12,6m), seguito da (ii) un'ottima gestione del capitale circolante commerciale che si è ridotto proporzionalmente alla diminuzione delle vendite (€3,3m), e (iii) minori assorbimenti delle poste patrimoniali a breve (€3,7m), compensati da investimenti in aumento per +€4m (raggiungendo quasi €75m).

Il **flusso di cassa prima della distribuzione dei dividendi e del buyback**, pur risentendo di un aumento degli oneri finanziari principalmente dovuto all'andamento sfavorevole dei tassi di cambio, ha così chiuso l'anno positivo e pari a **€29,4m**, in forte incremento rispetto al 2024 (+€8,8m o +43%).

Tale andamento ha consentito al Gruppo di assorbire quasi completamente gli esborsi legati al Buyback ed ai dividendi (€32,1m), e di chiudere quindi l'anno con una posizione finanziaria netta sostanzialmente allineata all'anno precedente (-€2,8m di flusso di cassa netto), nonostante gli importanti investimenti sostenuti nel 2025.

## Posizione Finanziaria Netta

| €/mln                                         | FY25         | FY24         | Var.           |
|-----------------------------------------------|--------------|--------------|----------------|
| <b>Posizione Finanziaria (escluso IFRS16)</b> | <b>62.2</b>  | <b>55.1</b>  | <b>7.1</b>     |
| <b>Posizione Finanziaria netta</b>            | <b>100.5</b> | <b>97.7</b>  | <b>2.8</b>     |
| <i>Leverage Ratio (*)</i>                     | <i>0.64x</i> | <i>0.68x</i> | <i>(0.04x)</i> |

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

L'**Indebitamento Finanziario Netto** al 31 dicembre 2025 è così risultato essere pari a **€100,5m**, sostanzialmente allineato allo scorso anno (+**€2,8m** rispetto al 31 dicembre 2024). Tale andamento, unitamente alla crescita dell'EBITDA, ha consentito al Gruppo di diminuire ulteriormente la leva finanziaria, ora pari a **0,64x** (era pari al 0,68x al 31 Dicembre 2024). Se si esclude l'impatto contabile derivante dal principio contabile IFRS16, la posizione finanziaria netta al 31 dicembre 2025 risulta essere pari ad **€62,2m**.

## Outlook & Guidance

Guardiamo al 2026 con ottimismo. Dopo un 2025 che ha visto da un lato un mercato molto debole nell'emisfero occidentale, USA in primis, e dall'altro un mercato asiatico in recupero, soprattutto per quanto concerne la Cina nella seconda parte dell'anno, ci attendiamo, per il 2026, un progressivo recupero anche del mercato americano.

E' una situazione pertanto opposta a quella di un anno fa, che aveva visto un inizio 2025 contraddistinto da un mercato del Beauty che stava mostrando tangibili segnali di rallentamento, come dimostrato dalle crescite riportate nell'anno (ben al di sotto del 4%).

Tale attesa per il 2026 è confermata anche da quello che il nostro Gruppo ha registrato in termini di ingresso ordini sul finire del 2025, con dicembre che ha riportato l'ingresso ordini più alto mai registrato da Intercos.

Riteniamo quindi che l'andamento del breve e medio termine sarà più allineato ai normali tassi di crescita che hanno sempre caratterizzato il mercato in cui operiamo. E crediamo che il nostro Gruppo sia perfettamente posizionato per trarne beneficio.

In termini di vendite, il 2025 ha visto il consolidamento delle forti crescite riportate nel periodo 2021-2024, superiori alle aspettative. Al contempo però, ne abbiamo aumentato la qualità, ribilanciando il mix complessivo con il Make-up, nostro asset principale, che è tornato a pesare per più del 60% delle vendite complessive, un peso di vendite free-issue più consone al nostro modello di business, ed un segmento prestige in forte espansione. Il significativo incremento di profittabilità ci ha consentito di recuperare interamente quanto perso negli anni passati, stabilendo di fatto una nuova base per costruire la crescita del Gruppo nel medio termine.

## Outlook & Guidance

La posizione centrale di Intercos nell'industria del Beauty continua a rafforzarsi, come testimoniato anche dall'aumento del business Make-up ben superiore al mercato. Il Gruppo influisce sempre più le tendenze del Beauty, in tutti i continenti del mondo. Riteniamo che questa posizione sia unica e che rappresenti un asset fondamentale per le crescite future.

Il fatto che, in un mercato globalmente debole, Intercos abbia visto in crescita il fatturato derivante da nuovi progetti è la riprova che il nostro modello di business, incentrato sull'innovazione, sia vincente.

In considerazione di tutto ciò, ci attendiamo nel 2026 un recupero del mercato del Beauty, soprattutto a partire dal secondo trimestre. Per quanto riguarda Intercos ci attendiamo un ritorno alla crescita di top line nell'anno, di circa il +5%/+6%, nonostante andamenti di tasso di cambio ancora sfavorevoli. Guardando all'evoluzione dell'ingresso ordini, il cui aumento si è registrato principalmente nella fase finale dell'anno, ed in considerazione delle basi di confronto, la concentrazione di tale crescita è attesa soprattutto a partire dal secondo trimestre.

## ALTRE INFORMAZIONI

### **Proposta in merito alla destinazione del risultato di esercizio e distribuzione del dividendo per complessivi € 19 milioni**

Il Consiglio di Amministrazione, in data odierna, ha deliberato di proporre all'Assemblea degli Azionisti che sarà chiamata ad approvare il bilancio di esercizio al 31 dicembre 2025 di destinare l'utile di esercizio pari ad Euro 24.872.360: i) per Euro 2.652 a riserva legale; ii) per Euro 5.869.708 a riserva di utili e perdite portati a nuovo e iii) per Euro 19.000.000 a titolo di dividendo.

Si propone, quindi, di distribuire un dividendo unitario di Euro 0,197169, al lordo delle ritenute di legge, per ciascuna delle n. 96.364.020 azioni ordinarie in circolazione, prive di valore nominale, ad oggi esistenti ed aventi diritto al dividendo, e così per complessivi massimi Euro 19.000.000, a valere per l'intero importo di Euro 19.000.000 sull'utile di esercizio 2025.

Il Consiglio di Amministrazione ha, altresì, proposto di fissare quale data di stacco della cedola n. 4 il 4 maggio 2026, data di legittimazione al pagamento ai sensi dell'art. 83-terdecies del D. Lgs. 58/1998 (*record date*) il 5 maggio 2026 e data per il pagamento del dividendo 6 maggio 2026.

\*\*\* \* \*\*\*

### **Proposta in merito all'approvazione della Politica di Remunerazione 2026, ai sensi dell'art. 123-ter, comma 3-ter, del TUF, e la "Seconda Sezione" della Relazione sulla Politica in materia di remunerazione 2026 e sui compensi corrisposti 2025, ai sensi dell'art. 123-ter, comma 6, del TUF**

Il Consiglio di Amministrazione ha esaminato e approvato la Relazione sulla Politica in materia di Remunerazione 2026, che sarà sottoposta a deliberazione vincolante dell'Assemblea ai sensi dell'art. 123-ter, comma 3-ter, del TUF, e la "Seconda Sezione" della Relazione sulla Politica in materia di remunerazione 2026 e sui compensi corrisposti 2025, che sarà sottoposta a deliberazione non vincolante dell'Assemblea ai sensi dell'art. 123-ter, comma 6, del TUF.

\*\*\* \* \*\*\*

### **Proposta di adozione di un piano di incentivazione a lungo termine denominato "Piano di Performance Shares 2026-2028"**

Il Consiglio di Amministrazione, ha, inoltre, deliberato di sottoporre all'approvazione dell'Assemblea ordinaria degli Azionisti, ai sensi dell'art. 114-bis del TUF, la proposta di adozione del "Piano di Performance Shares 2026-2028" (il "**Piano LTI 2026-2028**"), il quale costituisce il primo ciclo del più ampio sistema di incentivazione di lungo periodo *equity based* articolato su 3 (tre) cicli triennali c.d. *rolling* (2026-2028, 2027-2029, 2028-2030) approvato dal Consiglio di Amministrazione del 4 marzo 2026, con il parere favorevole del Comitato per le Nomine e la Remunerazione del 20 febbraio 2026. Il Piano LTI 2026-2028 prevede l'assegnazione (a titolo gratuito) all'Amministratore Delegato di Intercos e ai manager di Intercos o delle società da essa direttamente o indirettamente controllate (le "**Società Controllate**") che siano prestatori di lavoro dipendente (o, comunque, con i quali sia in essere un rapporto equiparabile ai sensi della normativa di volta in volta applicabile) e/o componenti degli organi amministrativi della Società o delle Società Controllate, di diritti (i "**Diritti**") a ricevere, sempre a titolo gratuito, azioni ordinarie della Società, nel rapporto di n. 1 (una) azione, con godimento regolare, per ogni n. 1 (uno) Diritto maturato, subordinatamente al verificarsi di determinati obiettivi di *performance* e di sostenibilità. Lo scopo del Piano LTI 2026-2028 è quello di: (i) premiare il raggiungimento dei *target* del Piano Industriale 2026-2030, sulla cui base sono stati formulati gli obiettivi di performance, nonché il raggiungimento dell'obiettivo di sostenibilità per il 2028; (ii) elaborare una politica di incentivazione variabile di medio-lungo termine allineata alle pratiche di mercato, al fine di trattenere le figure chiave; (iii) garantire la sostenibilità della performance di medio-lungo periodo della Società, stimolando comportamenti fidelizzanti ad aumentarne il valore complessivo; e (iv) incentivare l'allineamento degli interessi del management a quelli degli azionisti in un'ottica di creazione di valore. Il Piano LTI 2026-2028, ove approvato dall'Assemblea degli Azionisti, prevede l'assegnazione gratuita ai beneficiari del Diritto a ricevere (sempre a titolo gratuito) azioni ordinarie Intercos subordinatamente al raggiungimento di specifici valori minimi di almeno uno degli obiettivi di *performance* o di sostenibilità previsti dal Piano LTI 2026-2028 al termine del periodo di *vesting* avente durata dal 1° gennaio 2026 al 31 dicembre 2028. Il Piano LTI 2026-2028 prevede un vincolo di intrasferibilità delle azioni avente durata di 12 mesi ("**Lock-up Period**") con alcune esclusioni in base al *cluster* di appartenenza del singolo beneficiario del Piano. Si ritiene che il periodo di *vesting* triennale, unitamente al vincolo di intrasferibilità, nonché il termine di scadenza del Piano LTI 2026-2029 siano idonei a facilitare il conseguimento degli obiettivi di incentivazione di lungo periodo e fidelizzazione dei Beneficiari. A servizio del Piano, saranno utilizzate: (i) con riferimento ai Beneficiari che siano Amministratori di Intercos o delle Società Controllate, massime n. 112.200 azioni ordinarie proprie di Intercos oggetto di acquisto a valere sull'autorizzazione di cui all'art. 2357 c.c. (e sull'autorizzazione alla disposizione di cui all'art. 2357-ter c.c.), concessa di volta in volta dall'Assemblea della Società; e (ii) con riferimento ai Beneficiari che siano prestatori di lavoro dipendente di Intercos o delle Società Controllate, azioni rinvenienti dall'aumento di capitale ai sensi dell'art. 2349 c.c., che sarà sottoposto all'approvazione dell'Assemblea dei Soci - quale punto primo all'ordine del giorno di parte straordinaria - del prossimo 16 aprile 2026, per un importo massimo di nominali Euro 64.266,91 e per massime n. 547.400 azioni. I dettagli del Piano LTI 2026-2028 sono contenuti nel relativo Documento Informativo redatto ai sensi dell'art. 84-bis del Regolamento Emittenti e nella relativa Relazione Illustrativa redatta ai sensi degli artt. 114-bis del TUF e dell'art. 84-ter del Regolamento Emittenti, approvati dal Consiglio di Amministrazione in data odierna, che saranno pubblicati nei modi e nei termini di legge.

## ALTRE INFORMAZIONI

### **Proposta di autorizzazione all'acquisto e alla disposizione di azioni ordinarie proprie**

Il Consiglio di Amministrazione ha, altresì, approvato in data odierna la proposta di sottoporre all'Assemblea l'autorizzazione, ai sensi e per gli effetti degli artt. 2357 e 2357-ter del codice civile, nonché dell'art. 132 TUF, all'acquisto e alla disposizione di azioni proprie.

La richiesta di autorizzazione all'acquisto e alla disposizione di azioni proprie è finalizzata a consentire:

- il sostegno della liquidità ed efficienza del mercato;
- la costituzione di un c.d. "magazzino titoli";
- l'utilizzo delle azioni proprie quale corrispettivo in operazioni straordinarie, anche di scambio o cessione di partecipazioni da realizzarsi mediante permuta, conferimento o altro atto di disposizione e/o utilizzo, con altri soggetti, inclusa la destinazione al servizio di prestiti obbligazionari convertibili in azioni della Società o prestiti obbligazionari con *warrant*;
- l'impiego delle azioni proprie a servizio di piani di compensi e incentivazione basati su strumenti finanziari e riservati agli amministratori e ai dipendenti della Società e/o delle Società Controllate, sia mediante la concessione a titolo gratuito di opzioni di acquisto, sia mediante l'attribuzione gratuita di azioni (c.d. piani di *stock option* e di *stock grant*), nonché mediante altri programmi di assegnazione gratuita di azioni, ivi incluso il piano di incentivazione denominato Piano LTI 2026-2028 sottoposto all'approvazione dell'Assemblea.

L'autorizzazione è richiesta per l'acquisto anche in più *tranche*, di azioni ordinarie di Intercos, fino ad un numero massimo che, tenuto conto delle azioni ordinarie Intercos di volta in volta detenute in portafoglio dalla Società e dalle società da essa controllate, non sia complessivamente superiore al 5% del capitale sociale.

L'autorizzazione all'acquisto delle azioni ordinarie proprie viene richiesta per il periodo di 18 (diciotto) mesi, a far data dalla delibera dell'Assemblea.

L'autorizzazione alla disposizione delle azioni ordinarie proprie viene richiesta senza limiti temporali.

Il Consiglio di Amministrazione propone che gli acquisti di azioni ordinarie proprie siano effettuati nel rispetto dei limiti e delle condizioni relativi alle negoziazioni stabiliti dall'art. 5 del Regolamento (UE) 596/2014 (*Market Abuse Regulation*, di seguito "**MAR**") e dall'art. 3 del Regolamento Delegato (UE) n. 2016/1052 (il "**Regolamento 1052**") in attuazione della MAR, per quanto applicabili. Gli acquisti potranno essere effettuati ad un corrispettivo che non sia superiore al prezzo più elevato tra il prezzo dell'ultima operazione indipendente e il prezzo dell'offerta indipendente più elevata corrente nelle sedi di negoziazione dove viene effettuato l'acquisto, fermo restando che il corrispettivo unitario non potrà comunque essere inferiore nel minimo del 15% e superiore nel massimo del 15% rispetto al prezzo ufficiale che il titolo avrà registrato nella seduta di borsa del giorno precedente ogni singola operazione di acquisto.

Il Consiglio di Amministrazione propone, altresì, che gli acquisti di azioni ordinarie vengano effettuati con le modalità stabilite nelle applicabili disposizioni di legge e di regolamento tempo per tempo vigenti, ivi incluso l'art. 132 TUF, le relative disposizioni di attuazione, compreso l'art. 144-bis del Regolamento Emittenti, nel rispetto delle condizioni e delle restrizioni relative alla negoziazione di cui agli artt. 3 e 4 del Regolamento 1052, con la gradualità ritenuta opportuna nell'interesse della Società.

Le operazioni di disposizione delle azioni proprie in portafoglio verranno effettuate nel rispetto della normativa legislativa e regolamentare vigente in tema di esecuzione delle negoziazioni sui titoli quotati, ivi incluse le prassi ammesse a norma dell'art. 13 MAR (ove applicabili), e potranno avvenire in una o più soluzioni, e con la gradualità ritenuta opportuna nell'interesse della Società.

Si precisa che, alla data odierna, Intercos non detiene in portafoglio azioni proprie.

I dettagli della proposta relativa all'autorizzazione all'acquisto e alla disposizione di azioni proprie sono contenuti nella relativa Relazione Illustrativa, redatta ai sensi dell'art. 125-ter del TUF, dell'art. 73 del Regolamento Emittenti e in conformità all'Allegato 3A - Schema n. 4 del medesimo Regolamento Emittenti, approvata dal Consiglio di Amministrazione in data odierna, che sarà pubblicata nei modi e nei termini di legge.

\*\*\* \* \*\*\*

### **Proposta di aumento di capitale sociale, in via gratuita e anche in più *tranches*, ai sensi dell'art. 2349 c.c. e modifica dell'art. 5 dello Statuto sociale**

Il Consiglio di Amministrazione, sentito il Comitato Nomine e Remunerazioni, ha, inoltre, verificato il raggiungimento degli obiettivi del Piano di incentivazione e fidelizzazione, denominato "Piano di *Performance Shares* 2023-2025" (il "**Piano LTI 2023-2025**"), adottato dal Consiglio di Amministrazione della Società del 14 marzo 2023 e poi approvato dall'Assemblea straordinaria degli azionisti di Intercos del 28 aprile 2023, e ha dato esecuzione agli aumenti di capitale a servizio del predetto piano. Le azioni di nuova emissione pari a n. 30.544, verranno emesse in data 5 marzo 2026, con conseguente modifica dell'art. 5.1 dello Statuto sociale vigente. I dettagli di tali proposte sono contenuti nella Relazione Illustrativa relativa al punto primo all'ordine del giorno di parte straordinaria dell'Assemblea, approvata dal Consiglio di Amministrazione in data odierna, che sarà pubblicata nei modi e nei termini di legge.

## ALTRE INFORMAZIONI

### **Avviso di convocazione dell'Assemblea ordinaria e straordinaria degli azionisti in unica convocazione per il 16 aprile 2026**

In data odierna, il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di convocare, per il giorno 16 aprile 2026 l'Assemblea ordinaria e straordinaria degli Azionisti.

L'avviso di convocazione della predetta assemblea verrà pubblicato nei termini di legge e reso disponibile sul sito internet della Società all'indirizzo <https://www.intercos-investor.com/governance/> e presso il meccanismo di stoccaggio centralizzato "1info", dove saranno messe a disposizione del pubblico, nei termini di cui alla normativa applicabile, anche le relazioni illustrative degli Amministratori all'Assemblea sulle proposte concernenti gli argomenti posti all'ordine del giorno, così come l'ulteriore documentazione prevista dalla normativa vigente.

\*\*\* \* \*\*\*

### **Individuazione del futuro Amministratore Delegato del Gruppo alla scadenza del mandato in corso**

In data odierna, il Consiglio di Amministrazione ha preso atto della decisione dell'Amministratore Delegato, Dott. Renato Semerari, di concludere il proprio mandato alla naturale scadenza nel mese di marzo 2027, assicurando un processo di successione ordinato e coerente con i principi di continuità gestionale. Il Dott. Renato Semerari ha manifestato la disponibilità a continuare a far parte del Consiglio di Amministrazione della Società e a prestare attività di consulenza a favore del Gruppo, con modalità che saranno definite nei prossimi mesi e che prevedono, in ogni caso, una presenza operativa periodica in azienda. Tale coinvolgimento è volto a garantire continuità strategica e un efficace trasferimento della guida dell'azienda al futuro Amministratore Delegato. Il Consiglio di Amministrazione ha, inoltre, condiviso l'indicazione di individuare nel Dott. Gianandrea Ferrari il futuro Amministratore Delegato del Gruppo, la cui nomina potrà essere deliberata dal Consiglio di Amministrazione di nuova nomina, nel contesto della definizione del futuro assetto di *governance*. Tale scelta, unitamente al mantenimento in capo al Fondatore, Dott. Dario Gianandrea Ferrari, della carica di Presidente del Consiglio di Amministrazione con deleghe in ambito "*innovation*", conferma l'impegno della famiglia Ferrari nel Gruppo Intercos, con l'obiettivo di garantire continuità di indirizzo strategico e favorire il passaggio generazionale. Nel frattempo, il Dott. Renato Semerari continuerà a esercitare le proprie funzioni con pienezza dei poteri fino alla scadenza del mandato in corso.

\*\*\* \* \*\*\*

### **Nuova denominazione del Comitato Controllo e Rischi ("CCR") della Società**

In data odierna, il Consiglio di Amministrazione ha approvato la proposta di modifica e aggiornamento del Regolamento sul Funzionamento del CCR, al fine di integrare le funzioni dello stesso Comitato, con nuovi specifici compiti in materia di sostenibilità.

Per l'effetto, a far tempo dalla data odierna, il Comitato ha assunto la nuova denominazione di Comitato Controllo Rischi e Sostenibilità ("CCRS").

\*\*\* \* \*\*\*

### **DICHIARAZIONE DEL DIRIGENTE PREPOSTO ALLA REDAZIONE DEI DOCUMENTI SOCIETARI**

La Dott.ssa Paola Agasso, 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, nonchè dichiara – ai sensi del comma 5-*ter* dell'articolo 154-*bis* del D.Lgs n.58/1998 - la rendicontazione di sostenibilità inclusa nella relazione sulla gestione è stata redatta conformemente agli *standard* di rendicontazione applicati ai sensi della direttiva 2013/34/UE del Parlamento europeo e del Consiglio, del 26 giugno 2013, e del decreto legislativo adottato in attuazione dell'articolo 13 della legge 21 febbraio 2024, n. 15 e con le specifiche adottate a norma dell'articolo 8, paragrafo 4, del regolamento (UE) 2020/852 del Parlamento europeo e del Consiglio, del 18 giugno 2020.

## ALTRE INFORMAZIONI

### CONFERENCE CALL DI PRESENTAZIONE DEI RISULTATI

I risultati dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025 saranno illustrati ad analisti ed investitori il 4 marzo 2026 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.com](http://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](http://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 I trimestre di esercizio al 31 marzo 2026

Relazione Finanziaria Semestrale al 30 giugno 2026

Resoconto Intermedio di gestione relativo al III trimestre di esercizio al 30 settembre 2026

**7 maggio 2026**

**4 agosto 2026**

**5 novembre 2026**

### 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 6.000 risorse, 12 centri di ricerca, 15 stabilimenti produttivi e 16 uffici commerciali dislocati in tre continenti. Intercos da quasi 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:

- Value Added Sales: è definito come vendite nette depurando i costi di packaging sostenuti nel periodo considerato.

### 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.

### REGOLAMENTO DELEGATO (UE) 2019/815

Il Progetto di Bilancio per l'esercizio 2025 e il bilancio consolidato per l'esercizio 2025 sono stati redatti secondo il formato elettronico XHTML ai sensi del Regolamento Delegato (UE) 2019/815 (il c.d. Regolamento ESEF); con l'approvazione del bilancio consolidato, sono state approvate anche le relative marcature in XBRL.

### CONTATTI

#### Media Relations:

Image Building

Via Privata Maria Teresa, 11 20123 – Milano

Tel. +39 02 89011300

[intercos@imagebuilding.it](mailto:intercos@imagebuilding.it)

#### Group Financial, Reporting Sr. Director & IR:

Intercos S.p.A.

Andrea Tessarolo

tel. +39 039 65521

[investor.relations@intercos.com](mailto:investor.relations@intercos.com)

## APPENDIX

### Conto Economico Consolidato Riclassificato

| €/mln                                      | FY25          | FY24           | Delta         | Var.%         |
|--------------------------------------------|---------------|----------------|---------------|---------------|
| <b>Ricavi</b>                              | <b>1047.2</b> | <b>1,064.9</b> | <b>(17.7)</b> | <b>(1.7%)</b> |
| Costo del venduto                          | (827.8)       | (857.9)        | 30.1          | (3.5%)        |
| <b>Margine industriale lordo</b>           | <b>219.4</b>  | <b>207.0</b>   | <b>12.4</b>   | <b>6.0%</b>   |
| <i>% sui ricavi</i>                        | <i>21.0%</i>  | <i>19.4%</i>   |               |               |
| Costi di Ricerca e Sviluppo ed Innovazione | (41.0)        | (40.4)         | (0.6)         | 1.5%          |
| Spese di Vendita                           | (25.9)        | (29.6)         | 3.7           | (12.4%)       |
| Spese Generali e Amministrative            | (55.9)        | (51.8)         | (4.0)         | 7.8%          |
| Altri proventi/(oneri) operativi netti     | (0.7)         | (1.1)          | 0.4           | (37.5%)       |
| <b>Risultato Operativo (EBIT)</b>          | <b>96.0</b>   | <b>84.1</b>    | <b>11.9</b>   | <b>14.1%</b>  |
| <i>% sui ricavi</i>                        | <i>9.2%</i>   | <i>7.9%</i>    |               |               |
| Ammortamenti e Svalutazioni (***)          | (52.8)        | (49.6)         | (3.2)         | 6.4%          |
| <b>EBITDA</b>                              | <b>148.8</b>  | <b>133.8</b>   | <b>15.0</b>   | <b>11.2%</b>  |
| Oneri non ricorrenti (*)                   | 7.2           | 9.6            | (2.4)         |               |
| <b>EBITDA Rettificato</b>                  | <b>156.0</b>  | <b>143.3</b>   | <b>12.6</b>   | <b>8.8%</b>   |
| <i>% sui ricavi</i>                        | <i>14.9%</i>  | <i>13.5%</i>   |               |               |
| Proventi/(Oneri) finanziari - netti        | (21.9)        | (10.1)         | (11.8)        | 116.7%        |
| <b>Risultato ante imposte (EBT)</b>        | <b>74.1</b>   | <b>74.0</b>    | <b>0.1</b>    | <b>0.1%</b>   |
| Imposte sul reddito                        | (24.0)        | (25.3)         | 1.2           | (4.8%)        |
| <b>Utile/(Perdita) Netto</b>               | <b>50.1</b>   | <b>48.8</b>    | <b>1.3</b>    | <b>2.6%</b>   |
| Oneri non ricorrenti (**)                  | (7.3)         | (7.9)          | 0.6           |               |
| <b>Utile/(Perdita) Netto Rettificato</b>   | <b>57.4</b>   | <b>56.7</b>    | <b>0.7</b>    | <b>1.3%</b>   |

(\*\*\*) 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                                                                            | FY25         | FY24         |
|----------------------------------------------------------------------------------|--------------|--------------|
| Management Long Term Incentive Plan                                              | (0.8)        | 0.2          |
| Costi relativi al personale (principalmente layoff)                              | (3.8)        | (1.1)        |
| Cyber Cost/rimborso assicurativo                                                 | 2.5          | (2.3)        |
| Costi per consulenze varie e legali                                              | (5.7)        | (7.6)        |
| Svalutazione/rilascio credito commerciale cliente "The Body Shop"                | 0.6          | (2.1)        |
| Altri                                                                            | 0.1          | 0.0          |
| Vendita asset                                                                    | 0.0          | 3.3          |
| <b>Oneri non ricorrenti (*) a livello di EBITDA</b>                              | <b>(7.2)</b> | <b>(9.6)</b> |
| Svalutazione capitalizzazione anni precedenti e liquidazione società controllata | (3.0)        | 0.0          |
| Effetto fiscale teorico delle componenti non ricorrenti                          | 2.8          | 2.7          |
| Imposte esercizi precedenti                                                      |              | (1.0)        |
| <b>Oneri non ricorrenti (**) a livello di Utile/(Perdita) Netto</b>              | <b>(7.3)</b> | <b>(7.9)</b> |

## APPENDIX

### Stato Patrimoniale Consolidato Riclassificato

| €/mln                                 | 31Dic25      | 31Dic24      | Delta       |
|---------------------------------------|--------------|--------------|-------------|
| Immobilizzazioni materiali            | 252.1        | 248.5        | 3.6         |
| Immobilizzazioni immateriali          | 72.1         | 63.2         | 8.8         |
| Avviamento                            | 133.8        | 133.7        | 0.1         |
| Investimenti in partecipazioni        | 1.5          | 1.5          | 0.0         |
| Imposte differite attive nette        | 26.1         | 29.3         | (3.2)       |
| Altre attività/passività non correnti | (10.0)       | (11.8)       | 1.8         |
| <b>Attività non correnti nette</b>    | <b>475.7</b> | <b>464.5</b> | <b>11.2</b> |
| Rimanenze                             | 172.2        | 193.3        | (21.1)      |
| Crediti commerciali                   | 140.2        | 160.6        | (20.3)      |
| Debiti commerciali                    | (165.2)      | (202.2)      | 37.1        |
| Altre attività/passività correnti     | (34.5)       | (39.5)       | 5.0         |
| <b>Capitale Circolante Netto</b>      | <b>112.8</b> | <b>112.1</b> | <b>0.7</b>  |
| <b>Capitale investito Netto</b>       | <b>588.4</b> | <b>576.6</b> | <b>11.9</b> |
| Posizione Finanziaria Netta           | 100.5        | 97.7         | 2.8         |
| <b>Patrimonio Netto</b>               | <b>487.9</b> | <b>478.9</b> | <b>9.1</b>  |

### Flusso di cassa consolidato

| €/mln                                                     | FY25          | FY24          | Delta         |
|-----------------------------------------------------------|---------------|---------------|---------------|
| Flusso monetario generato dall'attività operativa         | 118.6         | 99.4          | 19.2          |
| Flusso monetario generato dall'attività di investimento   | (67.4)        | (61.4)        | (6.0)         |
| Flusso monetario generato dall'attività finanziaria       | (50.8)        | 15.8          | (66.6)        |
| <b>Flusso monetario del Periodo</b>                       | <b>0.4</b>    | <b>53.8</b>   | <b>(53.4)</b> |
| <b>Dividendi distribuiti e acquisto azioni proprie</b>    | <b>(32.1)</b> | <b>(18.0)</b> | <b>(14.1)</b> |
| <b>Disponibilità liquide a inizio periodo</b>             | <b>190.0</b>  | <b>152.8</b>  | <b>37.2</b>   |
| Di cui delta cambi                                        | 6.0           | (1.4)         | 7.4           |
| Disponibilità liquide a fine periodo                      | 152.2         | 190.0         | (37.8)        |
| <b>Variazione delle disponibilità liquide del periodo</b> | <b>(31.8)</b> | <b>35.8</b>   | <b>(67.6)</b> |

## APPENDIX

### Conto Economico Consolidato da Nota Integrativa

| €/mln                                      | FY25          | FY24           | Delta         | Var.%         |
|--------------------------------------------|---------------|----------------|---------------|---------------|
| <b>Ricavi</b>                              | <b>1047.2</b> | <b>1,064.9</b> | <b>(17.7)</b> | <b>(1.7%)</b> |
| Costo del venduto                          | (827.8)       | (857.9)        | 30.1          | (3.5%)        |
| <b>Margine industriale lordo</b>           | <b>219.4</b>  | <b>207.0</b>   | <b>12.4</b>   | <b>6.0%</b>   |
| Costi di Ricerca e Sviluppo ed Innovazione | (41.0)        | (40.4)         | (0.6)         | 1.5%          |
| Spese di Vendita                           | (25.9)        | (29.6)         | 3.7           | (12.4%)       |
| Spese Generali e Amministrative            | (55.9)        | (51.8)         | (4.0)         | 7.8%          |
| Altri proventi e oneri                     | (0.7)         | (1.1)          | 0.4           | (37.5%)       |
| <b>Risultato Operativo -EBIT-</b>          | <b>96.0</b>   | <b>84.1</b>    | <b>11.9</b>   | <b>14.1%</b>  |
| Proventi Finanziari                        | 10.2          | 17.0           | (6.8)         | (39.7%)       |
| Oneri Finanziari                           | (32.1)        | (27.1)         | (5.0)         | 18.6%         |
| <b>Risultato ante imposte -EBT-</b>        | <b>74.1</b>   | <b>74.0</b>    | <b>0.1</b>    | <b>0.1%</b>   |
| Imposte sul reddito                        | (24.0)        | (25.3)         | 1.2           | (4.8%)        |
| <b>Utile/(Perdita) Netto</b>               | <b>50.1</b>   | <b>48.8</b>    | <b>1.3</b>    | <b>2.6%</b>   |

### Stato Patrimoniale Consolidato da Nota Integrativa

| €/mln                                     | 31Dic25      | 31Dic24        |
|-------------------------------------------|--------------|----------------|
| <b>ATTIVITA'</b>                          |              |                |
| ATTIVITA' NON CORRENTI                    |              |                |
| Immobilizzazioni materiali                | 252.1        | 248.5          |
| Immobilizzazioni immateriali              | 72.1         | 63.2           |
| Avviamento                                | 133.8        | 133.7          |
| Investimenti in partecipazioni            | 1.5          | 1.5            |
| Imposte differite attive                  | 34.7         | 38.7           |
| Altre attività non correnti               | 0.8          | 1.1            |
| Attività finanziaria non correnti         | 0.2          | 0.2            |
| <b>Attività non correnti</b>              | <b>495.2</b> | <b>487.1</b>   |
| ATTIVITA' CORRENTI                        |              |                |
| Rimanenze                                 | 172.2        | 193.3          |
| Crediti commerciali                       | 140.2        | 160.6          |
| Altre attività correnti                   | 19.6         | 18.5           |
| Crediti finanziari correnti               | 0.0          | 0.0            |
| Disponibilità liquide e mezzi equivalenti | 152.2        | 190.0          |
| <b>Attività correnti</b>                  | <b>484.3</b> | <b>562.4</b>   |
| <b>TOTALE ATTIVITA'</b>                   | <b>979.5</b> | <b>1,049.5</b> |

| €/mln                                             | 31Dic25      | 31Dic24        |
|---------------------------------------------------|--------------|----------------|
| <b>PATRIMONIO NETTO</b>                           |              |                |
| Capitale Sociale                                  | 11.3         | 11.3           |
| Altre riserve                                     | 108.5        | 108.5          |
| Risultati portati a nuovo                         | 365.8        | 356.9          |
| <b>Totale patrimonio netto di Gruppo</b>          | <b>485.6</b> | <b>476.7</b>   |
| Patrimonio netto di Terzi                         | 2.3          | 2.1            |
| <b>TOTALE PATRIMONIO NETTO</b>                    | <b>487.9</b> | <b>478.9</b>   |
| <b>PASSIVITA'</b>                                 |              |                |
| PASSIVITÀ NON CORRENTI                            |              |                |
| Debiti verso banche e altri finanziatori          | 200.3        | 237.5          |
| Fondi rischi e oneri non correnti                 | 0.9          | 1.7            |
| Passività per imposte differite                   | 8.5          | 9.4            |
| Altre passività non correnti                      | 0.3          | 0.2            |
| Fondi del personale                               | 9.6          | 11.0           |
| <b>Passività non correnti</b>                     | <b>219.5</b> | <b>259.9</b>   |
| PASSIVITA' CORRENTI                               |              |                |
| Debiti verso banche e altri finanziatori correnti | 47.4         | 41.6           |
| Altri debiti finanziari                           | 5.3          | 9.0            |
| Debiti commerciali                                | 165.2        | 202.2          |
| Altre passività correnti                          | 54.1         | 58.1           |
| <b>Passività correnti</b>                         | <b>272.0</b> | <b>310.8</b>   |
| <b>TOTALE PASSIVITÀ' E PATRIMONIO NETTO</b>       | <b>979.5</b> | <b>1,049.5</b> |