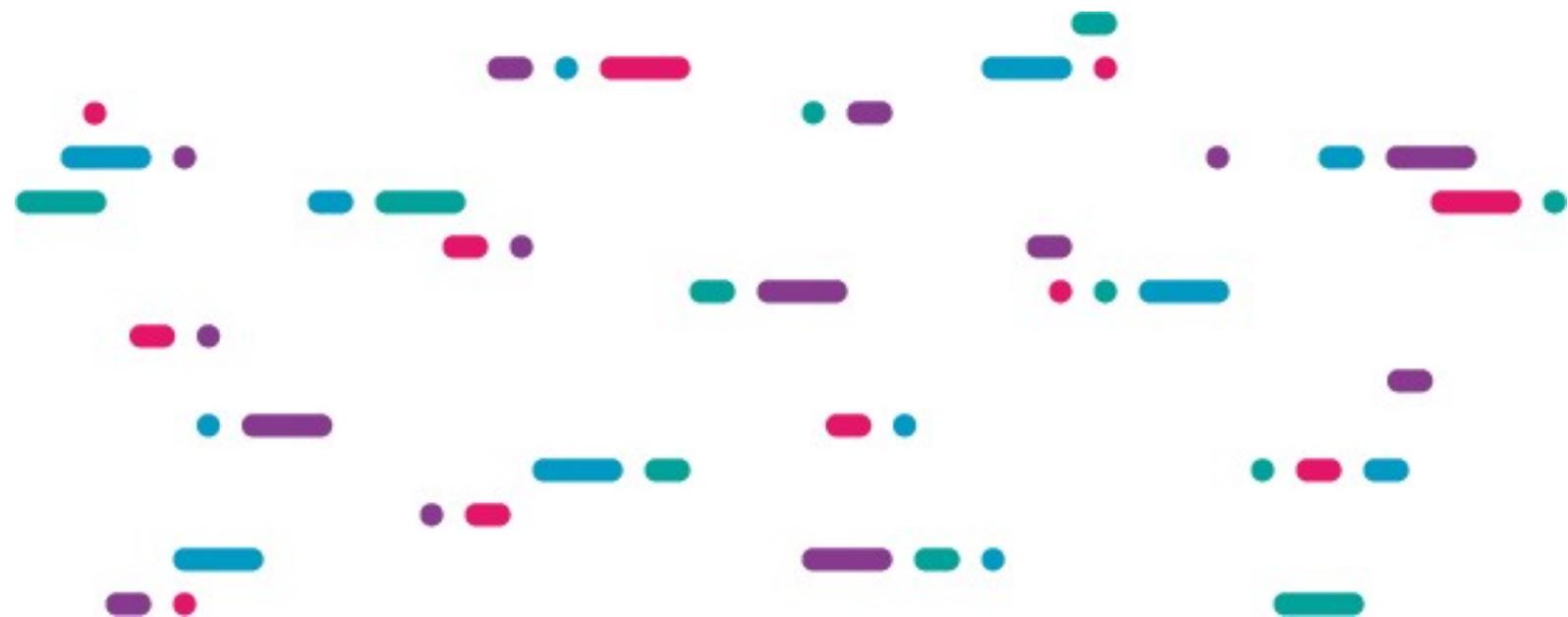


# RELAZIONE SEMESTRALE CONSOLIDATA AL 30/06/2021

Bilancio redatto secondo i Principi Contabili IAS/IFRS  
-Valori in Euro -



## Indice

Organi sociali .....	3
Growens Group leader nelle Cloud Marketing Technologies .....	4
Dati di sintesi .....	6
Report di sintesi.....	7
Relazione sulla gestione semestrale consolidata al 30/06/2021.....	9
Stato Patrimoniale consolidato Growens spa al 30/06/2021.....	36
Conto Economico consolidato Growens spa al 30/06/2021.....	37
Prospetto delle variazioni del Patrimonio netto consolidato al 30/06/2021 .....	38
Rendiconto finanziario consolidato al 30/06/2021.....	39
Note esplicative al Bilancio consolidato al 30/06/2021.....	40
Relazione della società di revisione sul Bilancio Consolidato al 30/06/2021 .....	60



## Organi Sociali

### Consiglio di Amministrazione

(Scadenza approvazione bilancio al 31 dicembre 2022)

Cognome e Nome	Carica
Monfredini Matteo	Presidente del C.d.A. con deleghe
Gorni Nazzareno	Vice Presidente del C.d.A. con deleghe
Capelli Micaela Cristina	Consigliere con deleghe
Biondi Armando	Consigliere senza deleghe
Castiglioni Ignazio	Consigliere indipendente senza deleghe

### Collegio Sindacale

(Scadenza approvazione bilancio al 31 dicembre 2022)

Cognome e Nome	Carica
Manfredini Michele	Presidente del Collegio Sindacale
Ferrari Fabrizio	Sindaco Effettivo
Rosaschino Giovanni	Sindaco Effettivo
Ruggeri Piergiorgio	Sindaco Supplente
Tirindelli Andrea	Sindaco Supplente

### Società di revisione

(Scadenza approvazione bilancio al 31 dicembre 2022)

BDO Italia S.p.A.

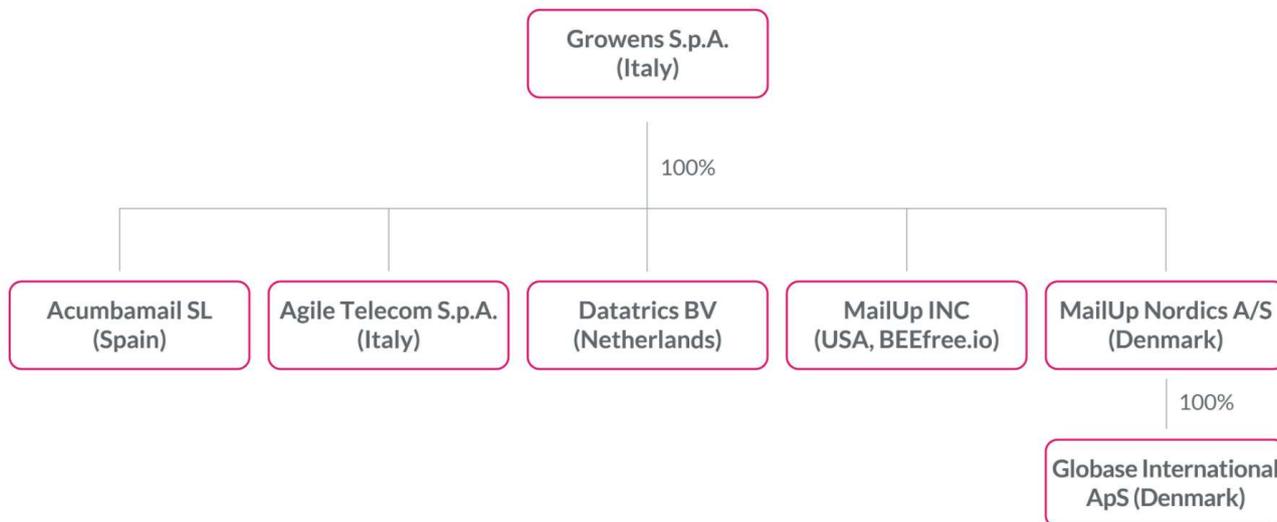


## Growens Group leader europeo nelle Cloud Marketing Technologies

Il Gruppo Growens (di seguito anche “Growens Group” o “Gruppo”), già Gruppo MailUp, è un operatore verticalmente integrato attivo nelle Cloud Marketing Technologies (MarTech), settore in forte espansione ed evoluzione, e offre una vasta gamma di soluzioni ai propri clienti, con particolare focalizzazione sul messaging e sulla data-driven e multi-channel marketing automation. Il core business del Gruppo è rappresentato da sviluppo e vendita di (i) tecnologie finalizzate all’invio massivo di email e mobile messaging, in particolare tramite il canale SMS, per finalità di marketing e transazionali, (ii) sofisticati strumenti di editing di email e landing page, (iii) innovative soluzioni basate su intelligenza artificiale nel campo delle marketing technologies (Predictive Marketing), oltre a (iv) servizi professionali di consulenza in questi ambiti. La capogruppo Growens S.p.A. (di seguito “Growens”) ha sviluppato una piattaforma Software-as-a-Service (“SaaS”) multicanale (email, newsletter, SMS e messaging apps) di cloud computing per la gestione professionale di campagne marketing digitali, utilizzata da oltre 9.300 clienti diretti a cui si aggiungono oltre 16.000 clienti delle altre 4 business unit e oltre 280.000 clienti delle edizioni gratuite di vari servizi, in particolare offerti da BEEfree.io. A livello consolidato il Gruppo opera con oltre 25.600 clienti distribuiti in circa 140 Paesi ed è presente con le proprie sedi in tre continenti con un organico di oltre 250 collaboratori. Dopo l’ammissione alle negoziazioni delle proprie azioni ordinarie sul mercato AIM Italia gestito da Borsa Italiana nel 2014, Growens ha affiancato alla crescita organica un percorso di sviluppo per linee esterne, acquisendo realtà affermate ed emergenti, appartenenti allo stesso segmento di mercato o a business complementari: Acumbamail (mercato spagnolo e LatAm), Globase (mercato Nordics), Agile Telecom (mercato SMS wholesale), Datatrics (intelligenza artificiale).

## Struttura del Gruppo Growens

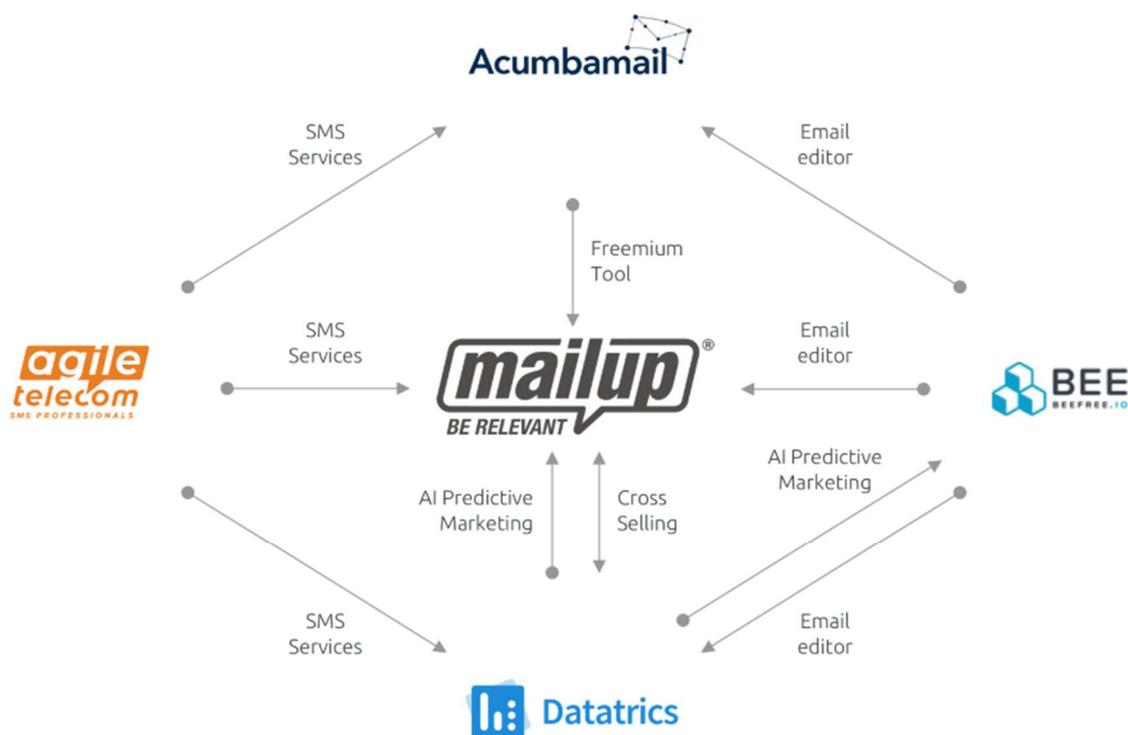
Si riporta qui di seguito l’organigramma al 30/06/2021:



Come meglio specificato nei principali eventi del primo semestre 2021 che seguono, in data 22/04/2021 l’Assemblea Straordinaria di Growens S.p.A. ha deliberato la modifica della propria denominazione sociale da “MailUp S.p.A.” a “Growens S.p.A.” (di seguito “Growens” e anche la Società), cui ha fatto seguito la nuova denominazione adottata dal Gruppo Growens.

Tutte le entità riportate nel partecipogramma risultano controllate al 100% da Growens. Il percorso di crescita per linee esterne tramite acquisizioni intrapreso dal Gruppo Growens ha permesso, e permetterà sempre di più in futuro, di sviluppare significative strategie di prodotto in ambito tecnologico e di crescita commerciale, sintetizzate nella rappresentazione grafica che segue:





**Acumbamail SL** è un provider spagnolo di email marketing che fornisce anche pacchetti SMS e servizi transazionali con un modello di business freemium, particolarmente attrattivo per piccole e micro aziende. La piattaforma Acumbamail permette la creazione, l'invio e la gestione di campagne marketing anche multicanale, consentendo di tracciare le relative performance in tempo reale. Più di 3.500 clienti paganti si avvalgono dei servizi della controllata iberica. Comprendendo anche i piani gratuiti, gli utenti si attestano intorno agli 80.000.

**Agile Telecom S.p.A.** con sede a Carpi (MO), è un operatore autorizzato dal Ministero dello Sviluppo Economico e delle Comunicazioni per l'offerta al pubblico di servizi di comunicazione (OLO - Other Licensed Operator) ed è inoltre iscritto al Registro degli Operatori di Comunicazione (ROC) dell'Autorità per le Garanzie nelle Telecomunicazioni (AGCOM). Agile Telecom è leader nel mercato italiano degli SMS wholesale con quasi 2 miliardi di messaggi spediti lo scorso anno e gestisce l'invio di messaggi A2P di tipo promozionale e transazionale (One-Time Password, notifiche e alert) per conto di 2.000 clienti. È inoltre il fornitore pressoché esclusivo della capogruppo per i servizi di invio SMS erogati dalle piattaforme MailUp e Acumbamail, consentendo così di sfruttare le sinergie economiche e tecnologiche sopra evidenziate.

**Datatrics B.V.** ultima acquisizione in termini temporali, la società olandese, fondata nel 2012, è titolare di una piattaforma proprietaria di marketing predittivo all'avanguardia utilizzata da circa 300 clienti, che permette di costruire esperienze per i propri clienti basate su dati gestiti tramite intelligenza artificiale, con il risultato di una migliore customer experience ed un conseguente aumento della conversione e fedeltà dei clienti, attraverso una piattaforma di data management sviluppata con un algoritmo di autoapprendimento. L'uso dell'intelligenza artificiale consente la combinazione di dati da molteplici fonti, sia interne del cliente (CRM, e-mail, social network, e-commerce, web analytics e altre) sia esterne (dati demografici, meteo, traffico e altre) utilizzando un approccio di c.d. "actionable customer data platform" aperta.

**MailUp Inc. (BEEfree.io)**, organizzata secondo il modello della dual company, con team di business localizzato negli Stati Uniti e con headquarter a San Francisco, nel cuore della Silicon Valley, e team tecnologico in Italia, è focalizzata sullo sviluppo e commercializzazione dell'innovativo editor per messaggi email BEE (Best Email Editor). Grazie alla rapida crescita ed al favore incontrato presso gli operatori professionali del digital marketing sin dal lancio, BEE si sta affermando come soluzione leader con circa 10.500 clienti, sia nella versione *Plugin*, adottata da oltre 600 applicazioni SaaS, da startup ad aziende da miliardi di dollari di fatturato, moltissime delle quali nella Silicon Valley, sia nella versione *Pro*, apprezzata da email designer, grandi aziende (come Netflix) e agenzie di digital marketing in più di 120 paesi. La business unit sta investendo sia in miglioramenti incrementali degli attuali servizi, sia nello sviluppo di servizi nuovi che andranno ad affiancare ed integrare gli esistenti, innalzando così il ricavo medio per cliente.

**MailUp Nordics A/S** è la sub-holding che controlla il 100% di **Globase International A.p.S.**, società danese specializzata in servizi avanzati di digital marketing automation per clienti collocati nel mercato dei Nordics. A partire dal 2019, Globase non viene più rappresentata separatamente come una business unit, in quanto svolge unicamente attività di filiale commerciale per la rivendita della piattaforma MailUp. Da Marzo 2020, inoltre, parte del team di Globase collabora con l'americana BEEfree.io nelle attività di accounting sui clienti BEEPro di fascia alta sull'area europea.

Nel caso della controllata italiana Datatrics S.r.l., in data 26/11/2020 è stata avviata la procedura di liquidazione in quanto non più rientrante nei piani strategici del Gruppo. La chiusura della liquidazione è prevista alla fine del terzo trimestre 2021. Datatrics S.r.l. è stata pertanto esclusa, dall'inizio dell'esercizio 2021, dal perimetro di consolidamento e non è più conseguentemente rappresentata nel partecipogramma sopra esposto.

## Dati di sintesi

### Principali eventi avvenuti nel corso del primo semestre 2021

Nel corso del primo semestre 2021 l'attività del Gruppo Growens è stata caratterizzata dagli eventi di seguito indicati.

Il 02/03/2021 la Società ha annunciato la propria inclusione per il secondo anno nel ranking "FT 1000 Europe's Fastest Growing Companies 2021", curato dal Financial Times e da Statista. Condotta da Statista e dal Financial Times - principale testata economico finanziaria del Regno Unito e tra le più autorevoli nel mondo - la classifica "FT 1000" delle migliori aziende europee per fatturato è il risultato del lavoro di analisi che ogni anno esamina migliaia di imprese europee, focalizzandosi sulla crescita delle stesse. Il ranking finale comprende le aziende che hanno avuto la migliore performance su scala continentale e l'Italia è riuscita a conquistare un quarto delle posizioni in tutta Europa.

Il 23/03/2021 il Consiglio di Amministrazione che ha approvato il progetto di bilancio ha altresì deliberato di proporre all'Assemblea degli Azionisti, convocata in sede ordinaria e straordinaria il 22/04/2021, la modifica della denominazione sociale da "MailUp S.p.A." a "Growens S.p.A.". Tale decisione è stata presa nell'ambito di un progetto di aggiornamento del posizionamento, della mission e del purpose aziendale, sviluppato per rappresentare ancora meglio l'identità di un Gruppo internazionale oggi composto da 5 business unit e con un portfolio di soluzioni per le marketing application non più solo legate alle tecnologie per email, grazie al percorso di crescita in settori e mercati non ancora presidiati all'atto della fondazione.

Il 15/04/2021 la Società ha annunciato il rafforzamento della propria business unit Datatrics con l'ingresso di tre nuove figure apicali in ambito Sales, Marketing e Customer Value Management. La nomina di queste tre nuove figure di top management, stanziate in Olanda, rappresenta un fattore fondamentale per introdurre in azienda nuove e importanti competenze in funzione del passaggio di Datatrics da startup a scale-up nel corso del 2021, tramite un importante progetto di evoluzione aziendale denominato Datatrics Value Creation Plan, mirato al rafforzamento organizzativo della società.

Il 22/04/2021 l'Assemblea dei Soci ha deliberato la modifica della denominazione sociale della capogruppo da "MailUp S.p.A." a "Growens S.p.A.". Tale cambio è divenuto efficace in data 30/04/2021 ed è stato di conseguenza modificato il ticker di negoziazione. A far data dal 03/05/2021 il nuovo ticker per le azioni ordinarie Growens S.p.A., codice ISIN IT0005040354, è GROW.

Il 04/05/2021 la Società ha comunicato il secondo Bilancio di Sostenibilità, documento realizzato su base volontaria dalla capogruppo per comunicare in maniera trasparente e coerente a tutti gli Stakeholder i valori, le strategie e le performance direttamente collegate ai relativi impatti economici, sociali e ambientali, riassunti nell'acronimo ESG (environmental, social and governance). Rispetto alla prima edizione (2019), il Bilancio di Sostenibilità 2020 di Growens non si limita ad analizzare le performance della sola capogruppo, ma include i risultati di tutte le cinque divisioni. La rendicontazione, preceduta dalla cosiddetta "Analisi di materialità", che ha coinvolto direttamente i referenti delle principali funzioni aziendali, ha riguardato il periodo 1 gennaio - 31 dicembre 2020 ed è stata realizzata in conformità alle Linee Guida del GRI Sustainability Reporting Standards (GRI Standards). Nella medesima data la Società ha annunciato di essere stata inserita tra i Leader della Sostenibilità 2021, iniziativa organizzata da Il Sole 24 Ore e Statista con l'obiettivo di identificare le aziende in Italia che si siano distinte per scelte realmente orientate alla sostenibilità. Nel processo di selezione, Statista e Il Sole 24 Ore hanno svolto una ricerca su un panel di 1.500 aziende che negli ultimi anni hanno pubblicato un proprio report di sostenibilità. Growens è infine rientrata nella lista delle 150 aziende virtuose sulle tematiche della sostenibilità.



Il 04/06/2021 la Società ha annunciato la pubblicazione di uno studio societario da parte di Arrowhead, primario istituto finanziario basato a New York specializzato in investment banking e investor relations a livello internazionale. Growens ha incaricato Arrowhead per lo svolgimento di servizi di Investor Relations, che includono la produzione e distribuzione di analisi finanziarie. La copertura di Arrowhead si aggiunge a quella fornita dagli analisti di Intesa San Paolo, CFO SIM e Value Track.

## Report di sintesi

### Conto Economico consolidato al 30/06/2021- Importi in unità di Euro

	30/06/2021	%	30/06/2020	%	Variazione	Var %
Ricavi SaaS	12.502.015	37,1%	11.567.246	36,5%	934.769	8,1%
Ricavi CPaaS	20.736.869	61,5%	19.336.959	61,0%	1.399.910	7,2%
Altri ricavi	452.503	1,3%	786.266	2,5%	(333.762)	(42,4%)
<b>Totale Ricavi</b>	<b>33.691.387</b>	<b>100,0%</b>	<b>31.690.470</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.000.917</b>	<b>6,3%</b>
Costi COGS	22.095.818	65,6%	21.357.328	67,4%	738.490	3,5%
<b>Gross Profit</b>	<b>11.595.569</b>	<b>34,4%</b>	<b>10.333.142</b>	<b>32,6%</b>	<b>1.262.427</b>	<b>12,2%</b>
Costi S&M	3.315.335	9,8%	3.343.846	10,6%	(28.510)	(0,9%)
<b>Costi R&amp;D</b>	<b>1.840.168</b>	<b>5,5%</b>	<b>1.316.618</b>	<b>4,2%</b>	<b>523.550</b>	<b>39,8%</b>
Costi R&D capitalizzati	(1.183.686)	(3,5%)	(948.398)	(3,0%)	(235.288)	24,8%
Costo R&D	3.023.854	9,0%	2.265.016	7,1%	758.838	33,5%
Costi Generali	4.031.472	12,0%	3.495.267	11,0%	536.205	15,3%
Totale costi	9.186.976	27,3%	8.155.731	25,7%	1.031.245	12,6%
<b>Ebitda</b>	<b>2.408.593</b>	<b>7,1%</b>	<b>2.177.411</b>	<b>6,9%</b>	<b>231.182</b>	<b>10,6%</b>
Ammortamenti e accantonamenti generali	184.055	0,5%	175.660	0,6%	8.395	4,8%
Ammortamenti diritto d'uso	548.002	1,6%	541.835	1,7%	6.167	1,1%
Ammortamenti R&D	1.197.678	3,6%	931.489	2,9%	266.190	28,6%
Ammortamenti e accantonamenti	1.929.735	5,7%	1.648.984	5,2%	280.752	17,0%
<b>Ebit</b>	<b>478.858</b>	<b>1,4%</b>	<b>528.428</b>	<b>1,7%</b>	<b>(49.569)</b>	<b>(9,4%)</b>
Gestione finanziaria	(33.720)	(0,1%)	(39.906)	(0,1%)	6.186	(15,5%)
<b>Ebt</b>	<b>445.138</b>	<b>1,3%</b>	<b>488.521</b>	<b>1,5%</b>	<b>(43.383)</b>	<b>(8,9%)</b>
Imposte sul reddito	(396.865)	(1,2%)	(264.621)	(0,8%)	(132.245)	50,0%
Imposte anticipate (differite)	250.678	0,7%	181.088	0,6%	69.590	38,4%
<b>Utile (Perdita) d'esercizio</b>	<b>298.951</b>	<b>0,9%</b>	<b>404.989</b>	<b>1,3%</b>	<b>(106.038)</b>	<b>(26,2%)</b>



## Stato Patrimoniale consolidato al 30/06/2021- Importi in unità di Euro

	30/06/2021	31/12/2020	Variazione	Var. %
Immobilizzazioni immateriali	6.027.601	5.188.299	839.301	16,2 %
Differenza Da Consolidamento	16.477.023	16.477.023	0	0,0 %
Immobilizzazioni materiali	1.629.174	1.700.842	(71.668)	(4,2 %)
Diritto d'uso	3.518.015	3.701.056	(183.041)	(4,9 %)
Immobilizzazioni finanziarie	224.785	223.748	1.037	0,5 %
<b>Immobilizzazioni</b>	<b>27.876.599</b>	<b>27.290.970</b>	<b>585.629</b>	<b>2,1 %</b>
Crediti verso clienti	11.547.033	10.354.302	1.192.731	11,5 %
Debiti verso fornitori	(11.098.684)	(11.795.918)	697.234	(5,9 %)
Debiti verso collegate	(30.000)	(31.220)	1.220	(3,9 %)
<b>Capitale Circolante Commerciale</b>	<b>418.350</b>	<b>(1.472.835)</b>	<b>1.891.185</b>	<b>(128,4 %)</b>
Crediti e Debiti Tributari	1.675.109	2.420.896	(745.787)	(30,8 %)
Ratei e risconti Attivi/passivi	(6.723.217)	(7.405.599)	682.382	(9,2 %)
Altri crediti e debiti	(4.371.325)	(3.449.879)	(921.445)	26,7 %
<b>Capitale Circolante Netto</b>	<b>(9.001.082)</b>	<b>(9.907.417)</b>	<b>906.335</b>	<b>(9,1 %)</b>
Fondi rischi e oneri	(711.635)	(630.970)	(80.665)	12,8 %
Fondo TFR	(2.072.935)	(1.983.682)	(89.253)	4,5 %
<b>Capitale Investito Netto</b>	<b>16.090.946</b>	<b>14.768.900</b>	<b>1.322.045</b>	<b>9,0 %</b>
Capitale sociale	374.276	374.276	0	0,0 %
Riserve	17.002.005	16.343.604	658.400	4,0 %
Utile (Perdita) d'esercizio	298.951	564.927	(265.976)	(47,1 %)
<b>Patrimonio Netto</b>	<b>17.675.232</b>	<b>17.282.807</b>	<b>392.424</b>	<b>2,3 %</b>
Cassa	(9.829.725)	(9.866.364)	36.639	(0,4 %)
Debiti a breve	948.143	985.500	(37.358)	(3,8 %)
Passività finanziaria Diritto d'uso a BT	1.058.896	1.029.099	29.797	2,9 %
Attività Finanziarie Che Non Costituiscono Immobiliz	(195)	(195)	0	0,0 %
Debiti a MLT	3.741.855	2.641.533	1.100.322	41,7 %
Passività finanziaria Diritto d'uso a MLT	2.496.740	2.696.519	(199.779)	(7,4 %)
<b>Posizione Finanziaria Netta</b>	<b>(1.584.286)</b>	<b>(2.513.907)</b>	<b>929.621</b>	<b>(37,0 %)</b>
<b>Totale Fonti</b>	<b>16.090.946</b>	<b>14.768.900</b>	<b>1.322.045</b>	<b>9,0 %</b>



## RELAZIONE SULLA GESTIONE SEMESTRALE CONSOLIDATA AL 30/06/2021

Il semestre chiuso al 30/06/2021 riporta un risultato positivo consolidato pari ad Euro 298.951, dopo aver effettuato ammortamenti e svalutazioni per complessivi Euro 1.929.735 ed accantonamenti per imposte correnti e differite pari a Euro 146.187. L'EBITDA di Gruppo del semestre in oggetto è risultato pari a Euro 2.408.593.

Di seguito viene riportata l'analisi della situazione e dell'andamento della gestione relativamente al primo semestre 2021 a livello consolidato.

### Premessa

La presente relazione sulla gestione è presentata ai fini della relazione semestrale consolidata del Gruppo Growens redatta secondo i Principi Contabili Internazionali (IAS/IFRS).

Nel presente documento, Vi forniamo le notizie attinenti alla situazione consolidata del Gruppo. La presente relazione, redatta in valori espressi in unità di Euro, viene presentata a corredo della relazione semestrale consolidata di Gruppo al fine di fornire informazioni reddituali, patrimoniali, finanziarie e gestionali del Gruppo, corredate, ove possibile, da elementi storici e valutazioni prospettiche.

Vengono esposti a fini comparativi lo Stato Patrimoniale consolidato al 31/12/2020 e il conto economico consolidato al 30/06/2020.

Con riferimento al bilancio consolidato, improntato all'uniformità dei criteri di valutazione e al metodo di consolidamento integrale, si precisa il perimetro di consolidamento come da schema seguente (dati al 30/06/2021):

Denominazione	Sede	Capitale sociale	%
GROWENS S.p.A.	Milano	Euro 374.276	capogruppo
MAILUP INC	Stati Uniti	Euro 41.183*	100%
MAILUP NORDICS A/S	Danimarca	Euro 67.001*	100%
GLOBASE INTERNATIONAL ApS	Danimarca	Euro 16.750*	100% controllata da MailUp Nordics
AGILE TELECOM S.p.A.	Carpi (MO)	Euro 500.000	100%
ACUMBAMAIL SL	Spagna	Euro 4.500	100%
DATATRICS BV	Olanda	Euro 999	100%

(\* applicato il cambio storico alla data di primo consolidamento)

### Quadro economico del primo semestre 2021

L'esercizio 2021 ha visto un inizio positivo sebbene ancora difficile a causa degli strascichi delle chiusure e dei rallentamenti delle attività economiche conseguenti alla pandemia da Covid-19 e ai conseguenti periodi di lockdown.

In generale, l'attività globale risulta in ripresa come conseguenza dei progressi delle campagne di vaccinazione soprattutto a partire dal secondo trimestre: la crescita del prodotto mondiale si è rafforzata, le prospettive sono in ulteriore miglioramento, sebbene in modo diverso tra differenti aree geografiche. Un forte incremento dell'inflazione negli Stati Uniti ha comportato ritardi nell'adeguamento dell'offerta al forte recupero della domanda, ma non si è finora esteso in misura significativa alle aspettative di medio termine. Le politiche monetarie permangono espansive in tutti i principali paesi.

Il Consiglio BCE continua a supportare l'economia e ha rivisto la strategia di politica monetaria.

Nell'area dell'euro gli aumenti dei prezzi nel comparto energetico hanno causato un fenomeno inflattivo che potrebbe essere temporaneo. A fronte di un quadro generale in miglioramento seppure ancora caratterizzato dalle incertezze sull'andamento della pandemia e delle riaperture/chiusure, il Consiglio direttivo della BCE ha confermato che le attuali condizioni monetarie estremamente espansive permarranno per il lungo termine, elemento essenziale per il sostegno dell'economia e per assicurare il ritorno dell'inflazione su valori coerenti con la stabilità dei prezzi nel medio termine.

Il PIL italiano è lievemente cresciuto nel primo trimestre, a differenza degli altri principali Stati dell'area dell'euro, dove si è registrata una decrescita. Il tasso di crescita risulta incrementato nel secondo trimestre, a causa dei positivi effetti dell'accelerazione della campagna di vaccinazione e del graduale allentamento delle restrizioni, e risulterebbe superiore all'1% rispetto al trimestre precedente, grazie ad una nuova espansione dell'industria e all'avvio di un recupero nei servizi.



La ripresa è trainata dagli investimenti. I consumi sono tornati a crescere nel secondo trimestre, sebbene la propensione al risparmio per evidenti motivazioni di carattere precauzionale si mantenga ancora elevata.

In Italia si registra un aumento delle esportazioni, in un contesto di rafforzamento del commercio mondiale. Nel primo trimestre gli afflussi turistici risultavano ancora ridotti, mentre le presenze estere in Italia si sono riprese dalla fine di aprile. Si è confermata negli ultimi mesi la propensione da parte degli investitori esteri ad acquistare titoli italiani. La posizione creditoria netta sull'estero si è ulteriormente rafforzata.

Il periodo primaverile ha altresì registrato un incremento dell'occupazione, in particolare con un parziale recupero di posizioni lavorative di giovani e donne nei mesi di maggio e giugno. L'occupazione era diminuita nel primo trimestre in conseguenza del pesante calo nei servizi privati legato alla ripresa dei contagi.

L'aumento dei prezzi delle materie prime, legato alla ripresa globale, si è trasferito sui prezzi al consumo, portando l'inflazione all'1,3% nel mese di giugno, pari al livello più alto registrato nell'ultimo triennio; escludendo tuttavia energia e alimentari, l'inflazione resta contenuta intorno allo 0,3%. Non vi sono ulteriori evidenze di trasmissione dei costi energetici sui prezzi di beni e servizi finali, né segnali di sostanziali incrementi dei salari.

Le condizioni distese dei mercati finanziari e del credito bancario sono sostenute dalla politica monetaria accomodante della BCE. I rendimenti dei titoli di Stato restano contenuti, con un premio al rischio sovrano al di sotto dei livelli pre-pandemia. È proseguito l'incremento dei finanziamenti verso le società non finanziarie e le famiglie. Esigenze di ristrutturazione dei debiti unite a motivi precauzionali, ma anche il finanziamento della ripresa degli investimenti hanno sostenuto la domanda di credito delle imprese, per la maggior parte assistito da garanzie pubbliche.

Nel secondo trimestre 2021 il Governo ha introdotto nuove misure a sostegno di lavoratori e imprese. A metà luglio il Consiglio UE ha approvato il Piano nazionale di ripresa e resilienza (PNRR) inviato dal Governo alla fine di aprile.

Grazie al miglioramento sanitario e alle politiche espansive - utilizzando sia risorse nazionali sia i fondi europei - è plausibile attendersi una crescita del PIL a partire dal terzo trimestre, che potrebbe riportarsi ai livelli precedenti alla crisi nella seconda metà del 2022, in particolare grazie al forte contributo degli investimenti, sostenuti dalle prospettive della domanda, dalle condizioni favorevoli di finanziamento e dalle disponibilità legate al PNRR. Le fonti di incertezza sono legate ad efficacia e tempestività degli interventi di sostegno e rilancio, nonché dall'evoluzione della pandemia.

## Il Gruppo

Per quanto riguarda la descrizione sulla struttura del gruppo e delle società facenti parte di esso, si rimanda alle pagine 4 e 5 dell'introduzione al presente documento.

## Principali eventi avvenuti nel corso dell'esercizio 2020

Per una descrizione approfondita riguardante i principali eventi accorsi nell'esercizio, si invita a consultare la pagina 6 dell'introduzione al presente documento.

## Andamento del titolo GROW nel corso del primo semestre 2021 e attività di Investor Relations

Si riportano di seguito alcuni dati relativi ai prezzi e ai volumi del titolo Growens (GROW) nel corso del primo semestre 2021.

Prezzo di collocamento	Euro 1,92*	29/07/2014
Prezzo massimo esercizio 2021	Euro 4,75	21/01/2021
Prezzo minimo esercizio 2021	Euro 4,02	04/05/2021
Prezzo a fine periodo	Euro 4,44	30/06/2021

\* prezzo riparametrato a seguito dell'aumento di capitale gratuito del 11 aprile 2016.

Dopo un ultimo trimestre del 2020 in cui la quotazione del Growens ha registrato un calo sotto i 5 Euro, l'inizio dell'anno ha visto prezzi e volumi in leggera contrazione.



Nel corso del primo semestre 2021 GROW è rimasto sostanzialmente stabile, intorno alla quotazione di Euro 4,40.

Il prezzo massimo registrato il 18/06/2020 a Euro 4,75 per azione, pari al massimo del periodo, è superiore di circa il 9% rispetto alla prima quotazione dell'anno (Euro 4,36 al 04/01/2021).

A far data dal 03/05/2021, conseguentemente al cambio di denominazione sociale della capogruppo da MailUp S.p.A. a Growens S.p.A., Borsa Italiana ha disposto la modifica del ticker di negoziazione. Pertanto, il nuovo ticker per le azioni ordinarie Growens S.p.A., codice ISIN IT0005040354, è GROW.

Di seguito si riporta l'evoluzione mensile dei prezzi medi ponderati e dei volumi medi giornalieri:

Mese	Prezzo medio ponderato €	Volume medio giornaliero #
Gennaio 2021	4,64	18.746,65
Febbraio 2021	4,58	5.100,30
Marzo 2021	4,39	10.261,74
Aprile 2021	4,25	7.570,55
Maggio 2021	4,26	7.829,86
Giugno 2021	4,42	12.709,36



GROW.MI - andamento del prezzo gennaio-giugno 2021 - Fonte [www.borsaitaliana.it](http://www.borsaitaliana.it)



GROW.MI - andamento dei volumi gennaio-giugno 2021 - Fonte [www.borsaitaliana.it](http://www.borsaitaliana.it)



Nel corso del semestre chiuso al 30/06/2021, in due sedute di negoziazione i volumi trattati hanno superato i 50.000 pezzi, con un massimo registrato il 07/01/2021 (51.428 pezzi). In generale, i volumi giornalieri scambiati nel periodo sono stati in media superiori a 10 mila pezzi, inferiori ai circa 14,5 mila pezzi medi giornalieri scambiati nell'intero 2020, ma indicativi di un'alta fidelizzazione della base azionaria nei momenti di crisi e di conseguente panic selling che ha interessato i mercati finanziari globali.

Per quanto riguarda le attività di Investor Relations, ovvero quelle attività di comunicazione e informazione finanziaria tra l'azienda e gli investitori, la Società vi ripone grande cura.

La figura dell'Investor Relations Officer incaricata risponde quindi a un'esigenza di comunicazione della Società con l'esterno e, attraverso lo svolgimento delle sue attività, anche in coordinamento con altre funzioni aziendali e di gruppo, ha l'obiettivo di valorizzare la percezione da parte degli operatori finanziari, in particolare investitori professionali, istituzionali italiani ed esteri e qualificati, rispetto alle attività di business, alle strategie e alle prospettive future di Growens.

L'attività di Investor Relations poggia sull'ecosistema della reportistica di Growens, che include diverse risorse e team di lavoro che collaborano a stretto contatto per garantire una informativa accurata e tempestiva. L'output di tale sistema sono il bilancio di esercizio annuale, individuale e consolidato, sottoposto a revisione contabile completa da parte della società di revisione indipendente; la relazione semestrale, individuale e consolidata, sottoposta a revisione contabile limitata da parte della società di revisione indipendente; la comunicazione dei dati di vendita trimestrali consolidati, non sottoposti a revisione contabile; le relazioni trimestrali, non sottoposte a revisione contabile; a partire da maggio 2020, il bilancio di sostenibilità.

Si segnalano inoltre le comunicazioni price sensitive, obbligatorie, nonché tutte le comunicazioni volte a fornire tempestivamente agli azionisti ed al mercato qualsiasi notizia rilevante riguardante il gruppo, diffuse mediante comunicati stampa.

Nel corso del primo semestre 2021 sono stati complessivamente diffusi 32 comunicati stampa di tipo finanziario.

Tutta la documentazione contabile, finanziaria ed i comunicati prodotti dal Gruppo sono redatti e pubblicati sia in Italiano sia in Inglese e resi disponibili sul sito internet [www.growens.io](http://www.growens.io) anch'esso totalmente disponibile in versione bilingue su base volontaria.

Periodicamente l'Amministratore Delegato e l'Investor Relator partecipano a presentazioni ed incontri sia individuali sia di gruppo con l'obiettivo di presentare il Gruppo e le relative performance. Le presentazioni aggiornate sono pubblicate sul sito. A titolo esemplificativo, nel corso del primo semestre 2021 il Gruppo ha partecipato a 26 incontri plenari (conferenze) e individuali (investor day), svoltisi per lo più in modalità virtuale, incontrando 89 investitori attuali e potenziali.

Mensilmente gli investitori che lo richiedono ricevono una newsletter che raggruppa le principali notizie finanziarie.

Il Gruppo è inoltre assistito da quattro corporate broker, che producono ricerche indipendenti e che coadiuvano la società nell'attività di sales e marketing finanziario, contribuendo alla diffusione della equity story e alla generazione di contatti con investitori attuali e potenziali. Le equity research, tutte redatte in inglese, sono disponibili sul sito alla sezione [www.growens.io/en/analyst-coverage/](http://www.growens.io/en/analyst-coverage/). Nel corso del primo semestre 2021 sono state pubblicate 14 equity research.

## **Sviluppo della domanda e andamento dei mercati in cui opera la società**

### **Il mercato delle Marketing Technology (MarTech)**

Il MarTech è un ecosistema di soluzioni su cloud e di applicazioni tecnologiche che hanno l'obiettivo di supportare le aziende nello sviluppo delle proprie strategie di marketing digitale. Questo ecosistema, a cui è riconducibile l'attività del Gruppo Growens, sta crescendo molto rapidamente ed è popolato sia da player medio-piccoli, focalizzati su specifiche nicchie o segmenti, sia da grandi imprese che coprono un'ampia gamma di necessità della clientela.

### **Panoramica sul MarTech: ampio, complesso, frammentato e segmentato**



Nell'ultimo decennio, tecnologia e marketing tradizionale off-line hanno trovato un fertile terreno comune di sviluppo e contaminazione che ha portato alla proliferazione di strategie, soluzioni e strumenti su cloud che costituiscono l'ecosistema MarTech. Negli ultimi anni la crescita dell'ecosistema è stata esponenziale, ad un ritmo di circa 30x, passando da circa 150 soluzioni applicative del 2011 alle 8.000 del 2020 (fonte: chiefmartech.com).

Nel contesto estremamente complesso e frammentato del mercato MarTech è possibile individuare 6 sub-segmenti principali:

- Advertising & Promotion (mobile marketing, social e video advertising, PR);
- Content & Experience (mobile apps, email e content marketing, personalization, SEO, marketing automation e lead management, CMS);
- Social & Relationship (events, meeting & webinar, social media marketing, influencer, CRM);
- Commerce & Sales (retail & proximity marketing, sales automation, ecommerce platforms and marketing);
- Data (data marketing, mobile & web analytics, Customer Data Platform, predictive analytics, business e customer intelligence);
- Management (talent management, product management, budgeting & finance, agile e lean management, vendor analysis);

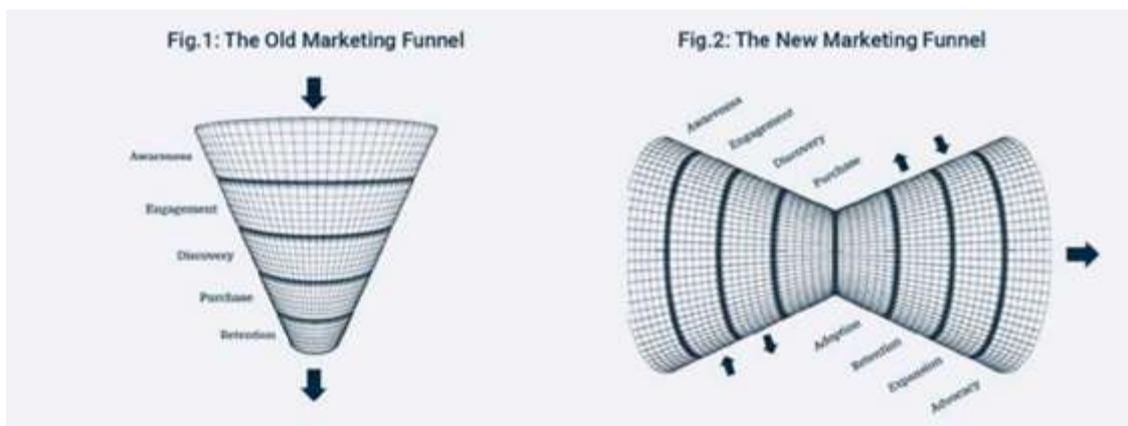
Nell'ambito MarTech, email e sms rappresentano tuttora i tool più usati e a maggiore crescita tra le soluzioni disponibili, soprattutto per l'efficacia derivante dal loro impiego combinato nelle strategie di marketing.

La multicanalità sta diventando la regola per i professionisti del marketing digitale che sono sempre più alla ricerca di strategie in grado di combinare differenti canali di comunicazione, che permettano la massima personalizzazione dell'esperienza in base alle esigenze dell'utilizzatore.

I principali trend tecnologici che stanno attualmente interessando il MarTech sono rivolti allo sfruttamento delle potenzialità derivanti dalla raccolta ed elaborazione dei Big Data attraverso l'Intelligenza Artificiale ("AI"), mentre, dal lato della struttura del mercato, sono attesi fenomeni di concentrazione su larga scala derivanti da un'intensa attività di Merger & Acquisition.

Nel corso delle loro esperienze di acquisto i clienti generano un ingente ammontare di dati ed informazioni che rappresentano un patrimonio di grande valore che, se opportunamente sfruttato, può portare a campagne molto più mirate ed efficaci, ed in ultima analisi ad un effetto incrementativo delle vendite. Per poter gestire quantità considerevoli di dati, è sempre più strategico affidarsi all'automazione dei flussi e, in prospettiva, a strumenti basati sull'AI. Il ricorso all'AI aumenterà sensibilmente l'efficacia del processo decisionale e dei processi di machine learning, permettendo di estrarre indicatori sempre più significativi, ottimizzando la personalizzazione delle campagne di marketing e fornendo soluzioni di personalizzazione scalabili.

Grazie alle crescenti possibilità di monitorare i modelli comportamentali dei clienti online, il focus non è più solo quello di convertire un cliente da potenziale ad effettivo, come nel marketing tradizionale; bensì quello di massimizzare il valore dei clienti oltre la fase di vendita e di customer retention. Tramite customer expansion e advocacy, l'obiettivo è di avvicinare sempre di più il cliente all'azienda e grazie ad AI e machine learning fornire un'esperienza "one-to-one" al cliente, che riceve contenuti personalizzati anche nel timing di invio.

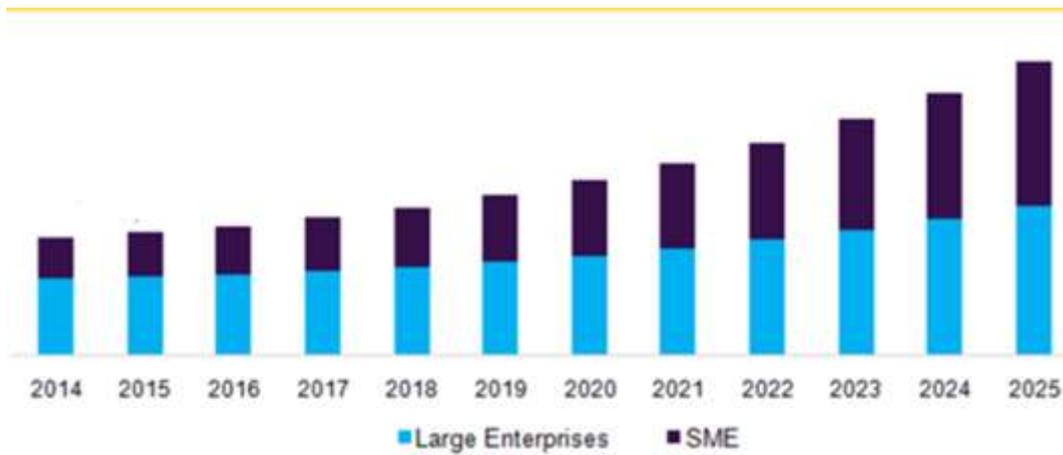


## Segmento di riferimento del Gruppo Growens: Email Marketing, Mobile Marketing, Marketing Automation

I segmenti più appropriati in cui collocare il Gruppo Growens all'interno dell'ecosistema MarTech sono i seguenti:

- 1. Segmento Email Marketing:** le email rappresentano uno degli strumenti più diffusi per veicolare le campagne marketing digitali e per incrementare l'acquisizione di clienti. Nonostante la concorrenza proveniente da altri strumenti di comunicazione (piattaforme di instant messaging, chat, social network) si prevede il proseguimento della crescita nell'utilizzo e nel numero di utilizzatori della posta elettronica, così come del fatturato derivante direttamente dall'email marketing. Per sfruttare altre forme di comunicazione digitale è comunque sempre necessario disporre di un indirizzo mail, così come per qualsiasi transazione e-commerce e registrazione a portali e applicativi on-line. Secondo le previsioni di Radicati Group, un ente di ricerca americano specializzato nel settore, viene stimata una forte crescita a livello mondiale per il mercato email sia in termini di fatturato che di utilizzatori. In particolare, a fronte di 3,8 miliardi di utilizzatori a fine 2018 si prevede una crescita ad un CAGR del 3% nel periodo 2017 – 2022. Il fatturato dell'email marketing, pari a circa 23,8 miliardi di Dollari a fine 2017, dovrebbe raddoppiare nell'arco dei prossimi 5 anni. Il numero di email spedite e ricevute giornalmente è previsto in crescita del 4% annuo fino al 2022 rispetto agli attuali 281 miliardi. In termini di operatori presenti in questo segmento, sono disponibili circa 300 soluzioni differenti che spaziano dalle più standardizzate ed economiche agli strumenti fortemente personalizzati e dal costo di sottoscrizione elevato.
- 2. Segmento Mobile Marketing / Messaging:** comprende le campagne SMS che, nonostante il proliferare quasi giornaliero di nuove tecnologie nel mondo degli smartphone, rimangono una delle modalità preferite nell'ambito delle attività di acquisizione ed engagement della clientela. Oltre alle attività di marketing in senso stretto, gli SMS sono diffusamente utilizzati nelle comunicazioni transazionali, determinando una fonte alternativa di fatturato per i provider di questo specifico servizio. Gli SMS transazionali sono quelli inviati, ad esempio, dopo il completamento di un acquisto on-line o per le autenticazioni a 2 fattori, il cui utilizzo è raccomandato ai sensi delle più recenti linee guida in tema di protezione dei dati personali. Il mercato degli SMS è tuttora il canale che sta registrando la crescita più rapida e intensa, con circa 4,9 miliardi di utilizzatori alla fine del 2017 (circa il 66% della popolazione mondiale e in crescita del 5% rispetto al 2016) e registra uno dei più alti tassi di risposta (l'8% degli utilizzatori mobile che hanno ricevuto un SMS si recano mediamente nel punto vendita per effettuare un acquisto) tra i destinatari delle campagne marketing. Questo segmento è altamente frammentato e tra i competitor possono essere annoverate anche le compagnie di telecomunicazioni. Attualmente sono disponibili nel mondo circa 500 soluzioni.
- 3. Segmento Marketing Automation:** ci si riferisce ad esso nel caso di soluzioni software complesse che permettono il cosiddetto "workflow management" di sofisticate campagne marketing. Il workflow è definito da una sequenza di azioni che vengono attivate al verificarsi di un determinato evento. I workflow basilari includono, ad esempio, le mail di benvenuto che vengono inviate nel momento in cui un modulo di registrazione on-line viene compilato. In aggiunta, possono essere inviati SMS per raggiungere il device mobile del potenziale cliente. Un beneficio immediato della Marketing Automation è dato dal risparmio di tempo per gli utilizzatori nella pianificazione delle strategie di acquisizione dei clienti, con il conseguente miglioramento nell'efficienza in termini economici. Il settore della Marketing Automation è uno dei più popolari con oltre 160 soluzioni attualmente proposte.

Secondo Grand View Research Inc, nei prossimi anni la domanda di software di Marketing Automation aumenterà in maniera consistente, passando da un volume d'affari di 3,35 miliardi di Dollari nel 2016, per raggiungere i 7,63 miliardi di Dollari entro il 2025. L'incremento coinvolgerà sia i grandi che i piccoli-medi players, con quest'ultimi protagonisti di un aumento vertiginoso nel corso dei prossimi otto anni.



Fonte: Grand View Research Inc, Global marketing automation software market, by enterprise size, 2014 – 2025 (USD Million)

## Comportamento della concorrenza

### Struttura competitiva del MarTech: nicchie tecnologiche vs. grandi attori integrati

In un mercato così ampio, complesso ed interconnesso le aziende devono necessariamente specializzarsi in una nicchia o aggregarsi / includere nella propria offerta il portafoglio più ampio e variegato possibile di soluzioni alternative. Per questa ragione nell'ecosistema MarTech convivono dalle start-up e micro / piccole aziende alle grandi multinazionali del software come Adobe, IBM, Oracle, Salesforce e SAP.

Le prime sono costruite e dimensionate dai loro fondatori per operare all'interno di una specifica nicchia di mercato, mentre i grandi player sono strutturati per gestire contemporaneamente segmenti multipli e diversificati. Ciò è possibile in quanto le marketing technologies sono basate fondamentalmente su applicazioni cloud, come ad esempio la piattaforma MailUp, a cui si può accedere in modalità stand-alone o possono essere incorporate come componente di piattaforme più complesse.

Per favorire l'accesso a questo mercato, la maggior parte dei player ha infatti destinato risorse significative allo sviluppo di integrazioni della propria piattaforma tecnologica di marketing mediante applicazioni plug-and-play, ad esempio con i principali sistemi CRM e le più diffuse piattaforme di marketing automation. Corrispondentemente sono cresciute in modo significativo anche le piattaforme iPaaS (Integration-Platform-as-a-Service), determinando un incremento del livello complessivo di integrazione fra le differenti marketing technologies.

Questo processo si è trasformato in un vantaggio per i marketer che hanno così potuto scegliere il prodotto migliore disponibile senza necessariamente essere vincolati ad un singolo fornitore.

Di seguito sono rappresentati alcuni competitor suddivisi per le diverse business unit:

	MailUp / Acumbamail	Agile Telecom	Datatics	BEE
Italy	contactlab, MagViews	kaleyra, sms it, Comnity	ADABRA, Neosperience	BEE PRO (FOR EMAIL DESIGNERS), EDMdesigner, TAXI
Europe	dotdigital, sendinblue, mapp, Splio	link mobility, SAP, sinch, Mtt, bics	raptor, blueconic, CLERK.io, intelligent, optimove, agilic, mapp	FOLEON, StampReady, Stampila, stripo, stensul, channbase
Other	Latin America: comark, emBlue; Rest of the World: ActiveCampaign, SendGrid, mailchimp, KLAVIYO, Campaign Monitor	infobip, nexmo, Wavecell, Clickatell	Bluecore, Barilliance, DYNAMIC YIELD, evergage, SharpSpring, emarsys, mparticle, Adobe, YEALUM	BEE PLUGIN (FOR DEVELOPERS), EDMdesigner, unlayer, stripo

Tabella a puri fini illustrativi, i loghi restano di proprietà dei rispettivi titolari.



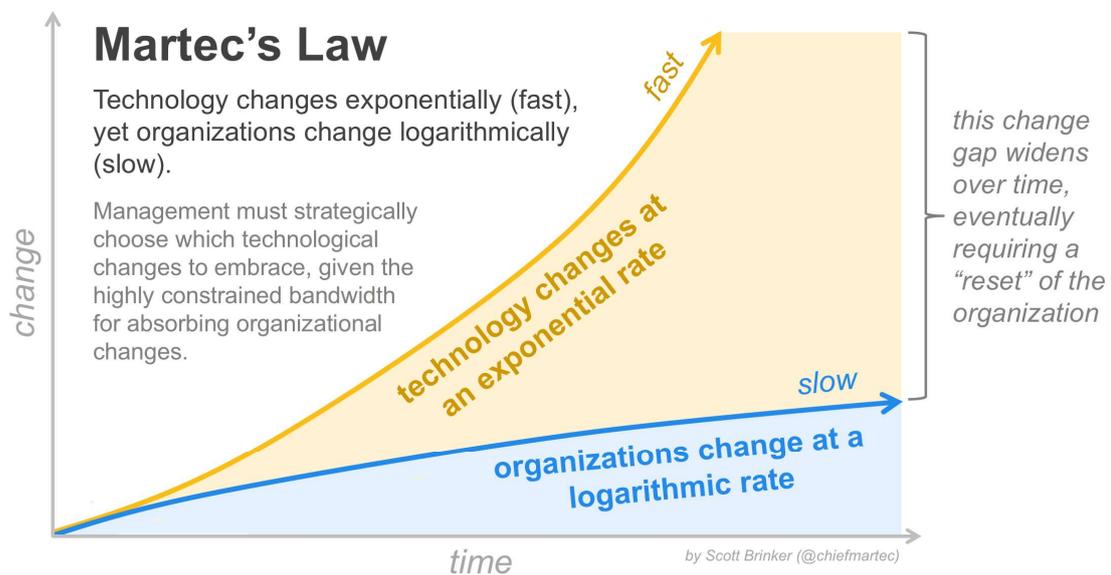
## Il consolidamento del mercato: lo scenario probabile nel futuro immediato

Essendo un mercato relativamente giovane, è naturale che il MarTech non abbia ancora raggiunto una struttura stabile e ciò è anche dimostrato dal numero molto elevato di operatori presenti. Attualmente la numerosità delle aziende entranti è ancora superiore rispetto a quelle in uscita e questo può significare crescita prospettica, ma anche sfide sempre più impegnative per gli attori già presenti.

A fronte delle numerose nuove soluzioni lanciate recentemente nell'ambito delle marketing technologies solo un numero molto ristretto di player SaaS innovativi è riuscito a sopravvivere e ci si aspetta che circa la metà di essi venga acquisito da operatori di grandi dimensioni sempre alla ricerca di opportunità di ampliamento della propria offerta tecnologica.

In virtù di questo trend, il numero delle operazioni di M&A che stanno interessando il mercato cresce in modo particolarmente sostenuto. Ci sono quindi forti aspettative che l'espansione nel numero dei partecipanti rallenti, prima o poi, a favore di uno scenario di concentrazione dei player derivante da una serie di acquisizioni e fusioni. Questo trend è già in atto ed osservabile se consideriamo il mercato del cloud nel suo complesso.

La tempistica e l'entità di questa concentrazione del mercato dipenderà dall'effetto combinato e dall'interazione di alcuni fattori contrapposti. La crescita del mercato, che dipende a sua volta da diversi sub-fattori finanziari, tecnici ed economici, e la sostenibilità del business, cioè l'elevata capacità di sopravvivenza degli operatori, legata ad esempio agli ingenti costi di passaggio ad un servizio sostitutivo percepiti dagli utenti, soprattutto in presenza di una consolidata esperienza di utilizzo, sono fattori fortemente attrattivi per i nuovi potenziali ingressi. I limiti alla crescita individuale, per i quali anche i giganti del software, per la presenza di nicchie in cui piccoli operatori possono specializzarsi, non riescono a dominare completamente l'ecosistema, e le spinte all'uscita, ad esempio i rischi connessi al clima fortemente competitivo o al manifestarsi impreveduto di nuove tecnologie in grado di rivoluzionare drasticamente l'ambiente tecnologico, rappresentano un deterrente all'ingresso o uno stimolo all'uscita per gli operatori in difficoltà. Bisogna considerare inoltre come l'impatto delle dinamiche organizzative rispetto alla velocità dell'innovazione tecnologica del mercato può condizionare le scelte strategiche dei player dell'ecosistema MarTech, come sintetizzato dal grafico che segue:



Fonte: Chiefmartec, Value Track Analysis

Il più recente sentiment di mercato fa presagire che, nei prossimi anni, il comparto MarTech sarà interessato dall'evoluzione più rapida di sempre sulla spinta della crescente richiesta di comunicazione in real-time da parte degli utilizzatori e del ricorso sempre più intensivo e capillare ai cosiddetti Big Data. A questo scopo continua la ricerca da parte dei marketer di nuovi strumenti ed applicazioni che, grazie all'intelligenza artificiale e ai processi di machine learning, siano in grado di garantire ai consumatori un'esperienza di comunicazione one-to-one, in grado di identificare quali contenuti indirizzare al singolo destinatario e quando. Il Gruppo Growens dovrà dimostrarsi pronto a raccogliere questa sfida e a sfruttare le relative opportunità ed essere sempre reattivo ed innovativo come è stato nel recente passato.

Growens, grazie alla propria piattaforma SaaS MailUp, multicanale su cloud, è leader italiano in ambito email e SMS marketing automation e si colloca tra i primi dieci operatori del settore a livello Europeo, pur essendo arduo delineare in modo preciso, per la varietà e differente tipologia dei player coinvolti, la dimensione dei partecipanti. Nel 2020 la piattaforma MailUp ha inviato oltre 22,4 miliardi di email suddivise tra newsletter, DEM e messaggi transazionali. Agile Telecom ha inviato circa 1,9 miliardi di SMS.

Datatics opera invece nel mercato delle actionable Customer Data Platform, differenziandosi per la disponibilità di funzioni di marketing orchestration omnicanale e per l'utilizzo di algoritmi di machine learning (intelligenza artificiale) per semplificare e rendere più efficaci le attività di marketing automation che tradizionalmente richiedevano ai responsabili marketing la progettazione di campagne ad hoc per ogni segmento di clientela. In un mercato dai confini molto liquidi dove diverse soluzioni possono essere interconnesse tra loro, risulta difficile individuare competitor con precisione, in ogni caso la marketing automation tradizionale vede centinaia di operatori nel mondo, mentre i sistemi di customer data platform sono circa 100 al momento su scala globale. I sistemi di Personalization alcune decine, se si includono anche quelli che non utilizzano algoritmi di machine learning. Sistemi di CDP completi di orchestration omnichannel e marketing automation basati su tecnologie di intelligenza artificiale vedono poche decine di operatori nel mondo.

Il mercato di BEE (BEEfree.io) va distinto nei due prodotti ad oggi in portafoglio: BEEPro è destinato agli email e landing page designer, un settore dove sono alcune decine le alternative disponibili sul mercato, spesso piccole startup. BEEPlugin è invece leader di mercato, dove ci sono solo 3/4 alternative che però non possono garantire l'adozione e l'affidabilità che questo tipo di sistemi richiedono. BEEPlugin è infatti una tecnologia che viene incorporata all'interno di applicazioni software di terzi, arricchendone le funzionalità. Il tema quindi dell'affidabilità e sicurezza del sistema è chiave, e in questo BEEPlugin, a differenza di tutti i competitor, può contare su un numero di referenze significative sia in termini numerici (oltre 600 clienti che hanno già incorporato la soluzione all'interno dei propri software) sia in termini qualitativi, vantando clienti prestigiosi e prevalentemente situati in Silicon Valley, cioè nella patria del software su cloud.

Di seguito presentiamo una sintesi dei principali trend del settore, come individuati da Value Track con il relativo posizionamento dell'offerta del Gruppo:

#### MarTech: Main trends of 2019 and MailUp positioning

	Which are the main goals for marketers?	How can MarTech provider help marketers achieve their main goals?	MailUp Group offer
1	Increasing their return on marketing investments by improving conversion rates and reducing cost per contact	<p>1) Offering solutions based on <b>advanced enabling technologies</b> (e.g. Editors, Customer Data Platforms – CDP, Demand Side Platforms – DSP, Advertising Retargeting Platforms) in order to deliver a <b>hyper-personalized experience</b> to customers</p> <p>2) Integrating <b>more and more channels / media</b> i.e. email, SMS, Social Networks, Instant Messaging and developing <b>Marketing Automation features</b> in order to reach customers on every possible media used</p>	<p>✓✓ CDP - Datatics</p> <p>✓✓ Email editor - BEE</p> <p>✗ DSP / AdTech – “Work in progress”</p> <p>✓✓ ESP – MailUp, Acumbamail</p> <p>✓✓ SMS - Agile Telecom</p> <p>✓✓ IM - MailUp (Instant Messaging Apps)</p>
2	Not getting crazy with all new solutions available on the market	Integrating their products / tools in a homogenous MarTech suite or <b>offering more and more professional services</b> to allow marketers build their own “stack” by cherry picking tools / solutions from different providers	✓✗ Professional consulting services – MailUp, Globase
3	Being compliant with regulation	Offering solutions aimed at <b>moving from DMP</b> (Data Management Platforms) based only on 3 <sup>rd</sup> party data <b>to CDP</b> developed in line with GDPR	✓✓ Compliant with GDPR
4	Granting to actual and prospect clients a <b>safe and secure digital experience</b>	Delivering <b>two-factor authentication (2FA) / One-time password (OTP)</b> via app, SMS or by a physical security key (token)	<p>✓✓ SMS – Agile Telecom</p> <p>✗ 3<sup>rd</sup> party apps</p> <p>✗ App - based push notification</p>

Source: Value Track Analysis

## Clima sociale, politico e sindacale



Il clima sociale all'interno del Gruppo è positivo ed improntato alla piena collaborazione. Come già sottolineato in precedenza il Gruppo ha scelto di estendere, già da fine febbraio 2020, la modalità di lavoro agile, già operativa, per tutelare la salute e la sicurezza dei propri dipendenti e collaboratori. Questo provvedimento non ha causato problematiche dal punto di vista operativo e del clima sociale sopra ricordato.

### Andamento della gestione nei settori in cui opera il Gruppo

Si segnala che a partire dal primo semestre 2021, la reportistica consolidata di conto economico includerà la rappresentazione del dettaglio dei ricavi suddivisi per le due principali aree strategiche di affari, ossia SaaS e CPaaS, anziché per linee di prodotto (Email, SMS, Predictive Marketing), al fine di (i) fornire una migliore rappresentazione delle rispettive logiche di funzionamento, omogenee al loro interno per tipologia di modello di business, go-to-market, KPI (Key Performance Indicators) e parametri finanziari; (ii) dare una informativa maggiormente rispondente alle logiche gestionali e alle scelte strategiche del Gruppo; (iii) semplificare la reportistica in ottica di maggiore comprensibilità e comparabilità rispetto agli standard internazionali.

L'area strategica di affari SaaS (Software-as-a-Service), include i servizi forniti ai clienti a mezzo di piattaforme accessibili in modalità cloud, utilizzate sulla base di contratti pluriperiodo prevalentemente con canoni ricorrenti/ c.d. subscription. A livello di Business Unit, accorpa i ricavi derivanti dalla piattaforma MailUp commercializzata da Growens, dall'editor BEE di MailUp Inc, e dalle controllate Acumbamail e Datatrics. L'area strategica di affari CPaaS (Communication-Platform-as-a-Service), copre l'insieme dei servizi di messaging forniti su base wholesale tramite API, in particolare forniti da Agile Telecom.

Si segnala inoltre che, al fine di fornire una rappresentazione gestionale più aderente all'attuale situazione di business e un più agevole confronto sulle dinamiche dei costi relativi alle risorse umane delle macroaree COGS, S&M e R&D, si è allineata all'attuale struttura la precedente collocazione di alcuni reparti adottata nel periodo di confronto al 30/06/2020, aggiornando retrospettivamente gli stessi dati.

I Ricavi complessivi consolidati del primo semestre 2021 sono passati da 31,7 milioni a 33,7 milioni di Euro con un incremento organico superiore al 6,3% rispetto al pari periodo dell'esercizio precedente: tale risultato è trainato dalla crescita della componente SaaS, superiore all'8%, per una incidenza di oltre il 37% sul fatturato complessivo. La linea CPaaS cresce di oltre il 7% per una incidenza del 61,5% sul totale dei ricavi. La dinamica degli Altri Ricavi, seppure legata a una voce contenuta in valore assoluto, mostra un andamento decrescente derivante da una riduzione dei contributi a fondo perduto e dal venir meno di alcune sopravvenienze attive rilevate nel primo semestre 2020.

Agile Telecom ha prodotto il risultato più alto in valore assoluto in termini di ricavi, pari a circa 22,3 milioni di Euro, con una crescita del 7,6%. I dati relativi alla fine del semestre ed ai mesi successivi alla sua chiusura mostrano ottimi segnali di ripresa del traffico, conseguenti alla riapertura delle attività economiche post-lockdown, in particolare in Italia.

Il maggior tasso di crescita è stato realizzato dalla controllata americana MailUp Inc grazie all'editor BEE (beefree.io), con un incremento superiore al 42,2% al netto dell'effetto del cambio USD/Euro, attestandosi a circa 2,4 milioni di Euro / 2,8 milioni di Dollari USA di ricavi. L'ARR (Annual Recurring Revenue, ossia una metrica molto popolare di misurazione della performance di un business a subscription, indicativa del valore medio annualizzato ricorrente dei contratti in essere) è pari a oltre 7 milioni di Dollari USA ad agosto 2021.

Ottime le performance di Acumbamail (in crescita di oltre il 31%), mentre Growens registra un risultato di poco superiore all'anno passato, che sconta gli effetti della crisi in Italia nel 2020, riflessa in alcune disdette di contratti ricorrenti nel corso del precedente esercizio, che potrà essere recuperata grazie alla strategia di crescita product-led ed allo sviluppo del canale indiretto estero.

Datatrics, attiva in ambito Predictive Marketing con una Customer Data Platform proprietaria, ha generato ricavi in calo di quasi il 9% rispetto al primo semestre 2020. Le azioni di ristrutturazione implementate a partire dal 2020 hanno tuttavia comportato un miglioramento nella generazione di lead e di conseguente pipeline di clientela. Gli effetti di tale ristrutturazione sono attesi entro il Q3 2021, con un ripristino della crescita nel 2022.

Le vendite realizzate all'estero ammontano a oltre 17,7 milioni di Euro, pari a oltre il 53% del totale, sostanzialmente stabili (+0,6%) rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente. Le vendite realizzate in Italia crescono di circa il 17%; tale incremento è trainato principalmente dall'aumento dei volumi di Agile Telecom.

L'EBITDA consolidato del semestre è pari a circa 2,4 milioni di Euro, con un progresso del 10,6% rispetto al dato di pari periodo 2020, per una aumentata incidenza del 7,1% sul fatturato. Il primo semestre, ed in particolare i suoi mesi finali, mostrano evidenti segni di recupero del business, con un EBITDA in crescita ampiamente superiore rispetto a quella dei ricavi, ed un Gross Profit migliorativo di quasi due punti percentuali sul fatturato (passando da 32,6% a 34,4%) con una crescita (+12,2%) quasi doppia rispetto a quella dei ricavi, segnale che le ottimizzazioni ed i risparmi di costi messi in atto stanno continuando a dare gli effetti desiderati. La marginalità risente positivamente di una serie di fattori tra cui: (i) i risparmi di spese connessi ai periodi di lockdown, in particolare la stabilizzazione dei costi S&M sia in valore assoluto (-0,9%) sia in termini di incidenza sul fatturato (da 10,6% a 9,8%) per il venir meno degli eventi in presenza e dei



relativi viaggi; (ii) la generale crescita della marginalità di tutte le business unit a doppia o tripla cifra (Agile Telecom, BEE, Acumbamail); (iii) il ridimensionamento della perdita operativa di Datatrics di quasi il 60%, segno dell'efficacia delle misure intraprese e precedentemente descritte. Dal lato dei costi, il Gruppo ha scelto di non sospendere o rinviare i propri progetti strategici programmati, in particolare la voce fondamentale legata alla R&D (+33,5%), dove sono in corso i maggiori investimenti. Come conseguenza di quanto sopra esposto, l'EBT si attesta a circa 0,5 milioni di Euro, con una incidenza dell'1,3% sui ricavi.

L'utile netto del semestre chiuso al 30/06/2021, dopo la stima delle imposte correnti e differite di competenza, è pari a 0,3 milioni di Euro; la variazione rispetto al periodo precedente risulta influenzata dagli stanziamenti fiscali, sempre tenendo presente che la rappresentazione della fiscalità a livello consolidato è il risultato di una mera aggregazione, poiché la tassazione viene applicata sulle singole entità legali del Gruppo.

La Posizione Finanziaria Netta consolidata al 30 giugno 2021 presenta un ammontare negativo (cassa) pari a circa 1,6 milioni di Euro, inferiore rispetto al saldo (sempre negativo) di Euro 2,5 mln al 31 dicembre 2020. L'effetto dell'adozione del principio contabile IFRS 16, relativo ai costi di affitto, leasing e noleggio comporta una posta di indebitamento figurativo pari a circa 3,5 milioni di Euro. La cassa è superiore a 9,8 milioni di Euro.

L'andamento del Capitale Circolante Netto consolidato, che assorbe liquidità per circa 0,9 milioni di Euro rispetto alla precedente chiusura annuale, è influenzato dalle dinamiche dei termini di pagamento, specialmente per Agile Telecom, e più in generale dal rallentamento degli incassi e da una lieve contrazione dei contratti pluriperiodo, a causa degli effetti della pandemia, oltre a qualche episodio di incassi di importo significativo differito rispetto alla chiusura contabile del periodo, ma andati regolarmente a buon fine successivamente alla chiusura del semestre.

## Indicatori alternativi di performance

Nella presente relazione sono presentati e commentati alcuni indicatori economico - finanziari e alcuni prospetti riclassificati (relativi alla situazione economica, patrimoniale e finanziaria) non definiti dagli IFRS. Queste grandezze, di seguito definite, sono utilizzate per commentare l'andamento del business in ottemperanza a quanto previsto dalla Comunicazione Consob del 28 luglio 2006 (DEM 6064293) e successive modifiche e integrazioni (Comunicazione Consob n. 0092543 del 3 dicembre 2015 che recepisce gli orientamenti ESMA/2015/1415). Gli indicatori alternativi di performance elencati di seguito dovrebbero essere usati come un supplemento informativo rispetto a quanto previsto dagli IFRS per assistere gli utilizzatori della Relazione sulla gestione nella migliore comprensione dell'andamento economico, patrimoniale e finanziario del Gruppo. Si sottolinea che il metodo di calcolo di tali misure rettificative utilizzate è coerente negli anni. Si segnala inoltre che potrebbe differire dai metodi utilizzati da altre società.

### •Indicatori finanziari utilizzati per misurare la performance economica del Gruppo

**EBITDA:** è dato dal risultato operativo al lordo degli ammortamenti relativi a immobilizzazioni materiali e immateriali.

**ROE (return on equity):** è definito come il rapporto tra il risultato netto di periodo e il capitale netto.

**ROI (return on investment):** è definito come il rapporto tra il risultato operativo del periodo e l'attivo immobilizzato a fine periodo (si veda la definizione di attivo immobilizzato di seguito esposta).

**ROS (return on sales):** è definito come il rapporto tra il risultato operativo e le vendite nette del periodo.

### • Stato Patrimoniale riclassificato

Le voci incluse nella situazione patrimoniale-finanziaria riclassificata sono di seguito definite come somma algebrica di specifiche voci contenute nei prospetti del bilancio consolidato:

**Attivo immobilizzato o Immobilizzazioni:** è dato dalla somma algebrica di:

- Immobilizzazioni materiali nette
- Avviamento e marchi
- Attività immateriali a vita definita
- Attività non correnti destinate alla vendita
- Partecipazioni in società collegate

**Capitale Circolante Commerciale:** è dato dalla somma algebrica di:

- Crediti commerciali
- Debiti commerciali

**Capitale Circolante Netto:** è dato dalla somma algebrica di:

- Capitale Circolante Commerciale
- Crediti per imposte anticipate e correnti
- Altri crediti correnti



- Debiti per imposte differite e correnti
- Altri debiti correnti
- Ratei e Risconti

**Capitale Investito Netto:** è dato dalla somma algebrica di:

- Capitale Circolante Netto
- Fondi rischi e oneri
- Fondi TFR e altri benefici a dipendenti
- Immobilizzazioni

**Posizione Finanziaria Netta (PFN):** è data dalla somma algebrica di:

- Disponibilità liquide e mezzi equivalenti
- Debiti verso banche correnti e non correnti
- Altri debiti finanziari.

## Principali dati economici del Gruppo Growens

Nella tabella che segue sono riepilogati i risultati consolidati al 30/06/2021 confrontati con il periodo precedente in termini di ricavi complessivi, margine operativo lordo (EBITDA) e di risultato prima delle imposte (EBT).

	30/06/2021	30/06/2020
Totale Ricavi	33.691.387	31.690.470
Margine operativo lordo (EBITDA)	2.408.593	2.177.411
Risultato prima delle imposte (EBT)	445.138	488.521

I ricavi del semestre sono risultati in crescita di oltre il 6 % rispetto al pari periodo 2020, con un incremento superiore al 7,5% per i ricavi di business, mentre l'EBITDA è migliorato di oltre il 10% rispetto al dato di confronto 2020 (più Euro 231 migliaia). L'EBT consolidato è stato invece penalizzato dai maggiori ammortamenti, in particolare sugli investimenti in ricerca e sviluppo, che derivano dal costante impegno del Gruppo nel miglioramento del contenuto tecnologico e di innovazione dei propri servizi core. Per ulteriori approfondimenti sulle dinamiche economiche di periodo si rimanda al precedente paragrafo "andamento della gestione nei settori in cui opera il Gruppo" e dei dettagli contenuti nelle note esplicative parte integrante del presente fascicolo di bilancio.

Il conto economico consolidato confrontato con quello dell'esercizio precedente è il seguente (in unità di Euro):



Conto Economico consolidato	30/06/2021	%	30/06/2020	%	Variazione	Var %
Ricavi SaaS	12.502.015	37,1%	11.567.246	36,5%	934.769	8,1%
Ricavi CPaaS	20.736.869	61,5%	19.336.959	61,0%	1.399.910	7,2%
Altri ricavi	452.503	1,3%	786.266	2,5%	(333.762)	(42,4%)
<b>Totale Ricavi</b>	<b>33.691.387</b>	<b>100,0%</b>	<b>31.690.470</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.000.917</b>	<b>6,3%</b>
Costi COGS	22.095.818	65,6%	21.357.328	67,4%	738.490	3,5%
<b>Gross Profit</b>	<b>11.595.569</b>	<b>34,4%</b>	<b>10.333.142</b>	<b>32,6%</b>	<b>1.262.427</b>	<b>12,2%</b>
Costi S&M	3.315.335	9,8%	3.343.846	10,6%	(28.510)	(0,9%)
<b>Costi R&amp;D</b>	<b>1.840.168</b>	<b>5,5%</b>	<b>1.316.618</b>	<b>4,2%</b>	<b>523.550</b>	<b>39,8%</b>
Costi R&D capitalizzati	(1.183.686)	(3,5%)	(948.398)	(3,0%)	(235.288)	24,8%
Costo R&D	3.023.854	9,0%	2.265.016	7,1%	758.838	33,5%
Costi Generali	4.031.472	12,0%	3.495.267	11,0%	536.205	15,3%
Totale costi	9.186.976	27,3%	8.155.731	25,7%	1.031.245	12,6%
<b>Ebitda</b>	<b>2.408.593</b>	<b>7,1%</b>	<b>2.177.411</b>	<b>6,9%</b>	<b>231.182</b>	<b>10,6%</b>
Ammortamenti e accantonamenti generali	184.055	0,5%	175.660	0,6%	8.395	4,8%
Ammortamenti diritto d'uso	548.002	1,6%	541.835	1,7%	6.167	1,1%
Ammortamenti R&D	1.197.678	3,6%	931.489	2,9%	266.190	28,6%
Ammortamenti e accantonamenti	1.929.735	5,7%	1.648.984	5,2%	280.752	17,0%
<b>Ebit</b>	<b>478.858</b>	<b>1,4%</b>	<b>528.428</b>	<b>1,7%</b>	<b>(49.569)</b>	<b>(9,4%)</b>
Gestione finanziaria	(33.720)	(0,1%)	(39.906)	(0,1%)	6.186	(15,5%)
<b>Ebt</b>	<b>445.138</b>	<b>1,3%</b>	<b>488.521</b>	<b>1,5%</b>	<b>(43.383)</b>	<b>(8,9%)</b>
Imposte sul reddito	(396.865)	(1,2%)	(264.621)	(0,8%)	(132.245)	50,0%
Imposte anticipate (differite)	250.678	0,7%	181.088	0,6%	69.590	38,4%
<b>Utile (Perdita) d'esercizio</b>	<b>298.951</b>	<b>0,9%</b>	<b>404.989</b>	<b>1,3%</b>	<b>(106.038)</b>	<b>(26,2%)</b>

A migliore descrizione della situazione reddituale del Gruppo si riportano nella tabella sottostante alcuni indici di redditività confrontati con gli stessi indici relativi al semestre precedente.

	30/06/2021	30/06/2020
ROE netto (Risultato netto/Capitale netto)	0,02	0,02
ROE lordo (EBT /Capitale netto)	0,03	0,03
ROI (Ebitda/Capitale investito)	0,04	0,04
ROS (Ebitda/Ricavi di vendita)	0,07	0,07

Tutti gli indici economici consolidati risultano essere in linea con gli stessi valori rilevati nel primo semestre 2020. I miglioramenti in termini di EBITDA del presente semestre, nel caso di ROE e ROS, legati anche all'ottimizzazione organizzativa e in termini di costi in alcune aree di business (COGS e S&M), sono stati infatti riassorbiti da variazioni incrementali degli investimenti e dei ricavi.

## Principali dati patrimoniali del Gruppo Growens

Lo Stato Patrimoniale riclassificato del Gruppo confrontato con quello del precedente esercizio è il seguente (in unità di Euro):



<b>Stato Patrimoniale Consolidato</b>	<b>30/06/2021</b>	<b>31/12/2020</b>	<b>Variazione</b>	<b>Var. %</b>
Immobilizzazioni immateriali	6.027.601	5.188.299	839.301	16,2 %
Differenza Da Consolidamento	16.477.023	16.477.023	0	0,0 %
Immobilizzazioni materiali	1.629.174	1.700.842	(71.668)	(4,2 %)
Diritto d'uso	3.518.015	3.701.056	(183.041)	(4,9 %)
Immobilizzazioni finanziarie	224.785	223.748	1.037	0,5 %
<b>Immobilizzazioni</b>	<b>27.876.599</b>	<b>27.290.970</b>	<b>585.629</b>	<b>2,1 %</b>
Crediti verso clienti	11.547.033	10.354.302	1.192.731	11,5 %
Debiti verso fornitori	(11.098.684)	(11.795.918)	697.234	(5,9 %)
Debiti verso collegate	(30.000)	(31.220)	1.220	(3,9 %)
<b>Capitale Circolante Commerciale</b>	<b>418.350</b>	<b>(1.472.835)</b>	<b>1.891.185</b>	<b>(128,4 %)</b>
Crediti e Debiti Tributari	1.675.109	2.420.896	(745.787)	(30,8 %)
Ratei e risconti Attivi/passivi	(6.723.217)	(7.405.599)	682.382	(9,2 %)
Altri crediti e debiti	(4.371.325)	(3.449.879)	(921.445)	26,7 %
<b>Capitale Circolante Netto</b>	<b>(9.001.082)</b>	<b>(9.907.417)</b>	<b>906.335</b>	<b>(9,1 %)</b>
Fondi rischi e oneri	(711.635)	(630.970)	(80.665)	12,8 %
Fondo TFR	(2.072.935)	(1.983.682)	(89.253)	4,5 %
<b>Capitale Investito Netto</b>	<b>16.090.946</b>	<b>14.768.900</b>	<b>1.322.045</b>	<b>9,0 %</b>
Capitale sociale	374.276	374.276	0	0,0 %
Riserve	17.002.005	16.343.604	658.400	4,0 %
Utile (Perdita) d'esercizio	298.951	564.927	(265.976)	(47,1 %)
<b>Patrimonio Netto</b>	<b>17.675.232</b>	<b>17.282.807</b>	<b>392.424</b>	<b>2,3 %</b>
Cassa	(9.829.725)	(9.866.364)	36.639	(0,4 %)
Debiti a breve	948.143	985.500	(37.358)	(3,8 %)
Passività finanziaria Diritto d'uso a BT	1.058.896	1.029.099	29.797	2,9 %
Attività Finanziarie Che Non Costituiscono Immobili	(195)	(195)	0	0,0 %
Debiti a MLT	3.741.855	2.641.533	1.100.322	41,7 %
Passività finanziaria Diritto d'uso a MLT	2.496.740	2.696.519	(199.779)	(7,4 %)
<b>Posizione Finanziaria Netta</b>	<b>(1.584.286)</b>	<b>(2.513.907)</b>	<b>929.621</b>	<b>(37,0 %)</b>
<b>Totale Fonti</b>	<b>16.090.946</b>	<b>14.768.900</b>	<b>1.322.045</b>	<b>9,0 %</b>

A migliore descrizione della solidità patrimoniale del Gruppo si riportano nella tabella sottostante alcuni indici patrimoniali attinenti sia alle modalità di finanziamento degli impieghi a medio/lungo termine che alla composizione delle fonti di finanziamento, confrontati con gli stessi indici relativi alla precedente chiusura annuale.

	<b>30/06/2021</b>	<b>31/12/2020</b>
Margine primario di struttura (Mezzi propri – Attivo fisso)	(12.408.183)	(11.946.750)
Quoziente primario di struttura (Mezzi propri/Attivo fisso)	0,59	0,59
Margine secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) – Attivo fisso)	356.664	(252.365)
Quoziente secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) /Attivo fisso)	1,01	0,99

I margini di struttura confermano l'equilibrio tra fonti di finanziamento a medio lungo termine e investimenti col medesimo orizzonte temporale pluriennale già emerso in occasione dell'ultima chiusura di bilancio, pur in presenza di investimenti crescenti soprattutto nell'area strategica della R&S, con un leggero incremento della copertura a livello di margine secondario.

## Principali dati finanziari del Gruppo Growens

La posizione finanziaria netta consolidata al 30/06/2021 è la seguente (in unità di Euro):



<b>Indebitamento finanziario netto</b>	<b>30.06.2021</b>	<b>31.12.2020</b>	<b>Var.</b>	<b>Var. %</b>
A. Disponibilità liquide	9.829.725	9.866.364	(36.639)	(0,4%)
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide				
C. Altre attività finanziarie correnti	195	195	0	0%
<b>D. Liquidità (A) + (B) + (C)</b>	<b>9.829.920</b>	<b>9.866.559</b>	<b>(36.639)</b>	<b>(0,4%)</b>
E. Debito finanziario corrente	1.121.471	1.098.499	22.972	2,1%
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	885.567	916.100	(30.533)	(3,3%)
<b>G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)</b>	<b>2.007.039</b>	<b>2.014.599</b>	<b>(7.561)</b>	<b>(0,4%)</b>
<b>H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)</b>	<b>(7.822.881)</b>	<b>(7.851.959)</b>	<b>29.078</b>	<b>(0,4%)</b>
I. Debito finanziario non corrente	6.238.595	5.338.052	900.543	16,9%
J. Strumenti di debito				
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti				
<b>L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)</b>	<b>6.238.595</b>	<b>5.338.052</b>	<b>900.543</b>	<b>16,9%</b>
<b>M. Totale indebitamento finanziario (H) + (L)</b>	<b>(1.584.286)</b>	<b>(2.513.907)</b>	<b>929.621</b>	<b>(37,0%)</b>
di cui E. Debito finanziario corrente Passività Right of Use IFRS 16	1.058.896	1.029.099	29.797	2,9%
di cui I. Debito finanziario non corrente Passività Right of Use IFRS 16	2.496.740	2.696.519	(199.779)	(7,4%)
<b>O. Indebitamento finanziario netto depurato da effetto IFRS 16</b>	<b>(5.139.922)</b>	<b>(6.239.525)</b>	<b>1.099.603</b>	<b>(17,6%)</b>

Circolare ESMA 32-382-1138 del 04/03/2021 par. 175 orientamento 39

La PFN è positiva, il segno negativo evidenzia le maggiori disponibilità liquide rispetto ai mezzi di terzi e la disponibilità complessiva di cassa a livello consolidato si mantiene intorno ai dieci milioni di Euro. Il delta di periodo è negativo per oltre 900 mila Euro, mentre l'incremento dell'indebitamento a medio lungo termine è connesso allo smobilizzo del credito IVA 2020 per Euro 1,6 milioni erogato da Credit Agricole a favore di Agile Telecom. In questo modo Agile ha potuto sfruttare pienamente condizioni di fornitura particolarmente vantaggiose in termini di prezzo, massimizzando la marginalità, a fronte di pagamenti ai medesimi fornitori a strettissimo giro se non addirittura anticipati, e ha potuto mantenere le dilazioni ad alcuni clienti primari che hanno ulteriormente incrementato volumi e fatturato. La combinazione di questi elementi, finanziariamente sfavorevole, ha però supportato gli ottimi risultati di Agile in termini di miglioramento di Gross Profit, EBITDA e EBT. Oltre ad una generale, anche se moderata, tendenza al rallentamento delle tempistiche di incasso legata alla pandemia da Covid 19, già evidenziata in precedenza, da sottolineare l'incidenza di alcuni ritardati incassi di importo ingente a cavallo della scadenza della presente semestrale, legati a fattori occasionali e non strutturali, che si sono nel frattempo completati positivamente. In calce al prospetto, si dà evidenza dell'effetto legato all'applicazione del Principio Contabile IFRS 16.

A migliore descrizione della situazione finanziaria consolidata si riportano nella tabella sottostante alcuni indici di liquidità, confrontati con gli stessi indici relativi al bilancio dell'esercizio precedente.

	<b>30/06/2021</b>	<b>31/12/2020</b>
Liquidità primaria (Liq. immediate e differite / Pass. Correnti)	0,94	0,94
Liquidità secondaria (Attività correnti / Passività correnti)	1,01	0,99
Indebitamento (Indebitamento netto / Patrimonio netto)	(0,09)	(0,15)
Tasso di copertura degli immobilizzi ((Capitale proprio + Passività consolidate) / Attività fisse)	1,00	0,97

La PFN si mantiene ampiamente positiva pur se in flessione rispetto alla chiusura dell'esercizio precedente, come da analisi che precede. Gli indici specifici relativi alla liquidità testimoniano una struttura bilanciata di attivo e passivo corrente. Anche la copertura degli investimenti si mantiene in equilibrio e in miglioramento rispetto alla precedente rilevazione.

## Informazioni attinenti all'ambiente e al personale

Tenuto conto del ruolo sociale dell'impresa si ritiene opportuno fornire le seguenti informazioni attinenti all'ambiente e al personale.

### Personale

Nel corso del 2021 non si sono verificati infortuni sul lavoro e non si sono registrati addebiti in ordine a malattie professionali su dipendenti o ex dipendenti e cause di mobbing. Al 30/06/2021 l'organico del Gruppo è composto da 259 dipendenti di cui 6 dirigenti, 19 quadri, 234 impiegati, mentre al 31/12/2020 era composto da 243 dipendenti di cui 4 dirigenti, 19 quadri, 220 impiegati.



Il numero degli occupati complessivamente impiegati nell'arco dell'anno U.L.A. (Unità Lavorative Annue) è 235,17 a livello di gruppo.

Il Gruppo è da sempre impegnato a salvaguardare i rapporti con i dipendenti; attualmente non risultano in essere contenziosi di carattere giuslavoristico.

## Ambiente

Si segnala che la tipologia di attività svolta dal Gruppo non comporta rischi o il verificarsi di situazioni che possano comportare danni all'ambiente. Per un approfondimento sulle tematiche relative alla sostenibilità ambientale poste in essere dal Gruppo Growens si rimanda alle informazioni di dettaglio contenute nel Bilancio di Sostenibilità 2020 redatto annualmente a livello consolidato in corrispondenza con la chiusura dell'esercizio contabile dalla capogruppo e condiviso con il pubblico degli investitori e con il mercato. Tale Bilancio si configura come un esercizio di natura volontaria. È redatto a partire dall'Agenda 2030 dell'ONU e in conformità alle Linee Guida del GRI Sustainability Reporting Standards (GRI Standards), secondo il livello di applicazione "Core".

## Investimenti

Nel corso dell'anno oggetto della presente relazione a livello consolidato sono stati effettuati investimenti nelle seguenti aree:

Immobilizzazioni	Incrementi dell'esercizio
Costi di sviluppo piattaforme tecnologiche	1.343.181
Software di terzi e marchi	568.116
Infrastruttura IT, macchine ufficio elettroniche e impianti	72.866
Mobili, arredi d'ufficio e migliorie su beni di terzi	112.686
Right of Use IFRS 16	364.961

Data la natura del business, gli investimenti consolidati sono storicamente concentrati sui cespiti immateriali ed in particolare sull'attività di sviluppo incrementale della piattaforma di digital marketing MailUp, dell'editor BEE, di proprietà e commercializzato da MailUp Inc. Per entrambi, relativamente al primo semestre 2021, si forniscono le specifiche dell'attività di ricerca e sviluppo nel paragrafo successivo. A questi si aggiungono gli investimenti di rafforzamento e rinnovamento dei tool tecnologici utilizzati da Agile Telecom e Datatrics nell'ambito del proprio business.

Gli investimenti materiali di Gruppo sono tipicamente rappresentati da server e macchine elettroniche, destinati a potenziare ed aggiornare l'infrastruttura tecnologica, strategica per il core business, oltre a mobili e arredi relativi agli uffici operativi in locazione.

## Attività di ricerca e sviluppo

Ai sensi dell'articolo 2428 comma 2 numero 1 cod. civ. si precisa che, nel corso del primo semestre 2021, il Gruppo ha capitalizzato investimenti, interni ed esterni, relativi allo sviluppo software delle proprie piattaforme e dei servizi tecnologici per Euro 1,3 milioni. Gli stessi, al 30/06/2021 e al netto dei relativi ammortamenti cumulati, sono pari complessivamente ad Euro 3,9 milioni. Sono stati sostenuti ulteriori costi operativi attinenti ai reparti dedicati alla ricerca e sviluppo per oltre Euro 1,84 milioni a livello consolidato. Altri reparti tecnici, in particolare chi si occupa dell'infrastruttura tecnologica, svolgono poi attività di supporto riconducibile alla ricerca e sviluppo. La capogruppo svolge prevalentemente attività incrementale di sviluppo in relazione alla piattaforma SaaS MailUp di digital marketing su cloud. Gli investimenti sostenuti per tale attività di sviluppo sono stati capitalizzati in virtù della futura utilità economica, attestata la recuperabilità economica e finanziaria dell'investimento. In forte crescita gli investimenti relativi allo sviluppo dell'editor BEE pari a Dollari 796 migliaia; originariamente sviluppato da Growens, è stato conferito a fine 2016, nelle sue due principali versioni, BEE Plugin e BEE Pro, alla controllata statunitense MailUp Inc, che si occupa in esclusiva della sua commercializzazione. L'attività di sviluppo, appaltata dalla controllata alla capogruppo in virtù di specifici accordi contrattuali, è realizzata da un team italiano di sviluppatori in forza a Growens coadiuvato da un collega americano ed è coordinata dal management della stessa MailUp Inc. Anche Agile Telecom ha svolto attività di sviluppo incrementale della propria infrastruttura tecnologica dedicata all'invio di messaggistica SMS sia mediante il ricorso a risorse interne, sia ricorrendo a consulenti esterni.

Riepiloghiamo le principali novità e miglioramenti apportati ai servizi del Gruppo nel corso del primo semestre 2021 a seguito dell'attività di ricerca e sviluppo.



## Piattaforma MailUp:

Ripristino e miglioramento flusso **alias SMS**: la tematica si inserisce nel contesto di miglioramento dell'esperienza nella gestione delle campagne SMS. Il flusso è stato adeguato alle nuove normative AGCOM, inoltre sono state fatte notevoli migliorie nella fruizione dello stesso tra cui: possibilità di attivare Alias di terze parti, la possibilità anche per le ONLUS di attivare un Alias, ed un sistema di notifiche che aggiorna il cliente sullo stato della sua richiesta. Questi interventi hanno permesso di consuntivare i seguenti risultati migliorativi del servizio:

- alias rigettati dal team interno: dal 22.2% al 14,4% (-63%);
- alias rigettati da AGCOM: dal 7.7% al 0.6% (-92%);
- richieste di Alias rimaste pendenti: dal 12% al 6% (-50%);
- mediana del tempo di approvazione: da 46 e 21 ore (-54%).

Miglioramento del **funnel di attivazione di una trial**: la tematica si inserisce nel contesto di acquisizione di nuovi clienti e l'attività nello specifico è volta a migliorare il tasso di conversione del funnel che va dalla richiesta di attivazione di una piattaforma di prova, fino al primo accesso in piattaforma. Per migliorare il tasso di conversione sono stati rimossi alcuni step del funnel e ove servisse inseriti in altri punti dove l'azione era più contestuale all'esperienza utente, determinando i risultati di seguito elencati:

- prima rimozione (3 step): da 46% di tasso di conversione a 51%-57% (best and worst scenario);
- seconda rimozione (1 step): collezione del dato ancora in corso e disponibile a fine Agosto. Le previsioni sono di un conversion rate intorno al 60%.

Inserimento **form di acquisizione** nelle **landing pages**: la tematica si inserisce nel contesto di "data-base enrichment" e l'attività è volta a migliorare il tasso di conversione dei nostri clienti verso i loro utenti / clienti. Nel dettaglio parliamo di due interventi: possibilità (prima non presente) di inserire form di iscrizione nelle landing pages; inserimento di nuovi template per la creazione di landing pages, con al loro interno già presente un form. Di seguito i risultati rilevati in termini numerici:

- il 21% degli utenti ha inserito un form nelle landing pages nel periodo considerato;
- il 22% del totale landing pages create, nel periodo considerato, presenta al suo interno un form.
- il 94% dei template usati per la creazione di una landing, sono quelli inseriti in questo semestre.
- il 57% di queste, contiene un form

Altri interventi nel dominio della **creazione del contenuto**, ossia nell'ambito che si prefigge di migliorare il modo in cui i nostri clienti creano nuovi contenuti, siano essi email, SMS, landing pages o form. Nel dettaglio:

- inserimento nuovo componente emoji. Dopo il rilascio l'adozione è salita dall'8% al 12% per i messaggi con emoji, dal 17% al 25% come numero di utenti che hanno usato una emoji;
- possibilità di visualizzare anteprima desktop o mobile durante la creazione di un messaggio;
- inserimento del componente "Title Block" per una gestione semplice nell'utilizzo dei titoli;
- inserimento del modulo sticker e GIF.

**Porting** della tecnologia di **front-end** e **disaccoppiamento** dei servizi di **back-end**: la tematica si inserisce nel contesto della "business continuity" e delle performance dello sviluppo software. Nello specifico le attività sono di: migrazione della attuale tecnologia di front-end AngularJS (in fase di dismissione da parte del provider) in favore di REACT; disaccoppiamento dell'architettura abilitante sia per l'accelerazione nello sviluppo del software, sia per un maggior controllo e stabilità del sistema.

Irrobustimento della **sicurezza**: la tematica si inserisce in un contesto generale di miglioramento della security ed è un prosieguo delle attività iniziate nel 2020. Ad oggi più del 90% delle attività pianificate lo scorso anno sono state completate. Contiamo di completare quelle restanti nel secondo semestre.

## Editor BEE:

BEE, l'editor drag-and-drop per email e landing page di proprietà della controllata MailUp Inc., continua a registrare una forte crescita sia come strumento gratuito fruibile online (BEE Free), sia come componente da integrare in altre applicazioni software (BEE Plugin), sia, infine, come suite completa per la creazione di email pensata per freelance designers, agenzie digitali, e team di marketing delle aziende (BEE Pro). Nel corso del primo semestre 2021 il Gruppo ha continuato l'investimento nello sviluppo del prodotto. In particolare si segnala:



- BEE Pro: è stata confermata ed ampliata la strategia di crescita basata sull'approccio "product-led", dove il prodotto è al centro in tutte le fasi di acquisizione, conversione, e manutenzione del cliente. Nella fase di acquisizione, e' stata ulteriormente arricchita la community di designers da molti paesi del mondo che collaborano in modo continuativo con la business unit, e che hanno permesso al catalogo di modelli email & landing page di passare le 800 unità. Il catalogo è ora uno dei più ampi al mondo, cosa che continua a generare un impatto positivo non solo sul traffico, ma anche sulla generazione di account di prova. Nel momento in cui arrivano sul catalogo dei modelli, infatti, i clienti sono letteralmente a un click dal poter editare le email e pagine con l'editor, senza nessuna frizione. Molti di essi scelgono poi di esplorare cos'altro BEE ha da offrire loro, aprendo un account di prova di BEE Pro. Questo funnel di acquisizione performa in modo molto efficace, con il 9.5% di tutte le visite che si tramutano in *free trials*: la business unit ha registrato oltre 61.000 account di prova di BEE Pro durante i primi sei mesi dell'anno, con una crescita di circa il 70% sul primo semestre 2020. Il tasso di conversione da account di prova a cliente pagante e' stato attorno al 6.3%, con un tasso medio netto di cancellazione (net subscriber churn) attorno al 4.6%, in discesa rispetto all'anno precedente di circa il 20%. Questo ha permesso un aumento sostanziale dei clienti paganti, che hanno raggiunto i 9.869 a fine giugno 2021, superando la soglia dei 10.000 nel mese successivo. Il numero sempre più elevato di utenti ha continuato a fornire una grossa quantità di feedback utile al team di prodotto, che lo ha sfruttato per rispondere al mercato sviluppando e rilasciando moltissime nuove funzionalità. Di seguito un elenco parziale: è stata introdotta la possibilità per più utenti di editare allo stesso tempo messaggi email e pagine web, permettendo un alto livello di collaborazione; sono state introdotti numerosi miglioramenti alla funzionalità legata alle landing pages, tra cui la possibilità di passare da una email ad una pagina (e viceversa) con pochi click, cosa che permette la creazione molto veloce di campagne digitali di marketing con molteplici contenuti; sono state implementate una serie di funzioni rese disponibili da miglioramenti nell'editor embeddabile stesso (BEE Plugin), tra cui la possibilità di disegnare email e pagine direttamente in modalità dispositivo mobile, che permette di risparmiare moltissimo tempo rispetto al processo di visualizzazione dell'anteprima su dispositivo mobile; è stata aggiunta la facoltà di cambiare piano velocemente e senza impegno all'interno del periodo di prova. Il tutto ha portato non solo ad una forte crescita del fatturato generato dal prodotto, ma anche ad un alto tasso di soddisfazione del cliente. Quest'ultimo viene misurato tramite il noto Net Promoter Score (NPS), che ha registrato una media di 56 durante il primo semestre 2021, in aumento rispetto al valore già molto alto registrato nel 2020 (54). Legata a questo alto tasso di soddisfazione dei clienti ricordiamo un'altra iniziativa che e' stata messa in moto durante il primo semestre 2021: il BEE Pro Ambassador program ([beefree.io/bee-pro/ambassador-program/](https://beefree.io/bee-pro/ambassador-program/)), che permette a clienti e influencer di parlare di BEE Pro e ricevere un compenso economico quando i loro lettori diventano clienti paganti della piattaforma: il programma ha già generato oltre 2.500 account di prova e oltre 100 clienti paganti;
- BEE Plugin: durante il primo semestre del 2021, non solo la versione "embeddabile" dell'editor BEE è stata arricchita di molte nuove funzioni, ma è stata sviluppata una nuova edizione della stessa per la creazione di Popups, nella direzione di rendere BEE Plugin una vera piattaforma per il design di molteplici elementi di una campagna di marketing digitale. Spesso tali campagne, infatti, prevedono una finestra che appare e attira l'attenzione del visitatore (Popup), una pagina che spiega l'offerta (Landing page) e una serie di email che fanno successivi follow-ups. Le applicazioni di messaggistica, di automazione del marketing, CRM, ecc. che adottano BEE Plugin, possono ora permettere ai propri utenti di disegnare - con un'unica interfaccia - tutti e tre gli asset digitali necessari per quel tipo di campagna, uno sviluppo fondamentale per la strategia di crescita del prodotto. L'edizione Popup verrà lanciata all'inizio del secondo semestre del 2021. In aggiunta al grosso sviluppo fatto per consentire il supporto di questo nuovo tipo di contenuto, diverse funzionalità sono state aggiunte e migliorate nell'editor visuale durante il primo semestre 2021, funzionalità che tipicamente possono essere utilizzate indipendentemente che si crei una email, una pagina, o un popup. Un elenco e' disponibile all'indirizzo <https://docs.beefree.io/updates/>. Tra i più importanti, segnaliamo: il Mobile Design Mode, che è una modalità di creazione del contenuto dove il contenuto stesso viene visualizzato direttamente nel modo in cui verrà mostrato da un dispositivo mobile, cosa che permette di risparmiare moltissimo tempo durante la creazione del contenuto stesso, rispetto al disegnare in modalità desktop e poi controllare la visualizzazione su mobile facendo click sulla relativa anteprima; un nuovo blocco di contenuto - Title - che rende la creazione di titoli più semplice e veloce, e che assicura anche che i medesimi siano ottimizzati per i motori di ricerca; la gestione della spaziatura delle lettere nei testi; la gestione dei riferimenti ad altri utenti nei commenti inseriti; la possibilità di nascondere intere righe di contenuto sui dispositivi mobili (o viceversa); la possibilità per gli utenti più sofisticati del prodotto di definire degli attributi aggiuntivi per specifici contenuti, cosa che permette all'applicazione che ha embeddato l'editor di identificare e gestire tali blocchi di contenuto ai fini di ulteriori elaborazioni degli stessi all'atto di inviare una email o visualizzare una pagina;
- Relazione sinergica tra le due versioni e le altre piattaforme del Gruppo: ricordiamo che, dal punto di vista tecnico, sia BEE Free che BEE Pro sono dei "clienti" di BEE Plugin. Sono infatti entrambe



applicazioni software che incorporano al loro interno l'editor BEE, integrandolo tramite il servizio BEE Plugin. Acumbamail, Datatrics e MailUp, altre tre applicazioni SaaS all'interno di Growens, sono a loro volta "clienti" di BEE Plugin. Questo significa che i miglioramenti di cui è oggetto l'editor BEE impattano in modo positivo sulle altre applicazioni del gruppo, generando un circolo virtuoso che è estremamente importante e positivo in quanto contribuisce allo scambio costruttivo di informazioni e all'innovazione di prodotto a vantaggio di tutte le Business Unit del Gruppo.

Nell'esercizio 2018 si è conclusa positivamente la procedura di istruttoria presso il Ministero dello Sviluppo Economico per l'attribuzione di un finanziamento pari a Euro 5,1 milioni, inclusivi di un contributo a fondo perduto per Euro 1,3 milioni. Si tratta di un progetto di ricerca e sviluppo denominato "**NIMP - New Innovative Multilateral Platform**", da realizzarsi nel triennio a partire dal 01/03/2018 con la partecipazione, tra gli altri, del Politecnico di Milano come partner scientifico e finanziato dal Ministero dello Sviluppo Economico e Cassa Depositi e Prestiti, oltre a Banca Popolare dell'Emilia-Romagna come partner bancario. Il progetto proposto rientra nell'intervento "Agenda Digitale" ed in particolare nell'ambito delle "Tecnologie per l'innovazione dell'industria creativa, dei contenuti e dei media sociali". Il progetto permetterà di essere maggiormente competitivi sul mercato nell'area del marketing relazionale orientato alla multicanalità e alla collaborazione. Saranno realizzati nuovi servizi e funzionalità della nuova piattaforma MailUp, con l'obiettivo di rendere disponibili ai clienti quelle strategie pensate per promuovere la fedeltà al marchio (customer loyalty) attraverso l'engagement dei suoi utilizzatori. Lo scopo finale è quello di riuscire a creare con il proprio target una relazione duratura, un rapporto di fiducia e una customer experience unica e positiva.

Forniamo di seguito una sintetica descrizione delle attività effettuate nell'ambito del progetto NIMP nel corso dell'anno 2021:

- Sono stati effettuati i test dei processi di trattamento dei dati personali aziendali, implementando azioni correttive al fine di adeguare i processi interni agli standard di qualità definiti secondo protocolli di verifica internazionali. Attraverso l'ausilio di esperti di sicurezza e tools di terze parti, si è effettuato il processo operativo di valutazione della sicurezza della piattaforma. L'analisi si è articolata in più fasi avendo come obiettivo quello di evidenziare le debolezze della piattaforma e fornendo il maggior numero di informazioni sulle vulnerabilità che ne hanno permesso l'accesso non autorizzato. Le tecniche utilizzate prevedono la simulazione di un potenziale attaccante, sfruttando le vulnerabilità rilevate al fine di ottenere più informazioni possibili per accedere indebitamente al sistema. Il penetration test (effettuato anche in modalità gray) ha misurato se le difese del sistema erano sufficienti o se erano presenti delle vulnerabilità per le quali è stato identificare una serie di ulteriori attività di remediation.
- L'utilizzo della versione beta della piattaforma, e le survey realizzati appositamente, hanno generato una serie di dati ed informazioni che la piattaforma MailUp ha collezionando all'interno del proprio sistema di Data Lake. Durante questa fase sono stati analizzati i dati statistici attraverso i software di BI quali Tibco, Board e Superset. I risultati di tali analisi hanno dato indicazioni sulla soddisfazione degli end users ed altre che ci hanno permesso di migliorare la funzionalità e l'interfaccia secondo le aspettative.
- Effettuati test appositamente studiati per valutare le prestazioni della piattaforma, allo scopo di verificarne l'efficacia delle funzionalità sviluppate nel rispetto dello standard di riferimento. Abbiamo inoltre valutato la necessità di scalare l'architettura nel numero di server, aggiungendo potenza di calcolo o spazio disco nel rispetto delle performance attese. Tutto ciò è avvenuto grazie anche al confronto con le migliori aziende del settore che ci ha permesso di apprendere da queste col fine di migliorare le performance in vista delle fasi di lancio del prodotto. A seguito del processo di benchmarking si prevede una fase di revisione dei valori target di prestazione da raggiungere, di individuazione delle best practice.

Growens ha presentato e ricevuto le relative erogazioni a titolo di finanziamento agevolato e contribuito a fondo perduto per il primo e secondo SAL di progetto.

La terza rendicontazione del progetto NIMP è stata effettuata a giugno del 2020, prendendo come periodo di riferimento quello intercorrente tra il 01/09/2019 e il 31/05/2020.

Questa ulteriore rendicontazione si interpone tra la relazione intermedia e quella finale, giocando un ruolo strategico importante ai fini del progetto.

Nel terzo SAL l'avanzamento del progetto era pari a oltre il 75% dei costi a preventivo, per un totale di Euro 5.215.389.

Di seguito il dettaglio relativo al terzo SAL:



- Ricerca Industriale: era già stata completata al 100%, quindi durante il terzo SAL non sono state rendicontate spese relative a questa voce di progetto;
- Sviluppo Sperimentale: avanzamento pari al 73%, rendicontati Euro 1.939.408 a fronte di Euro 5.803.892 previsti.

Considerando l'intero periodo fino al terzo SAL, le spese rendicontate a fronte di quelle dichiarate sono pari a:

- Ricerca Industriale completata al 100%: rendicontati 455.288 Euro a fronte dei 453.484 Euro previsti;
- Sviluppo Sperimentale attualmente pari al 73% di avanzamento, rendicontati Euro 4.760.101 a fronte di Euro 5.803.892 previsti.

A causa di ritardi, parzialmente riconducibili alla crisi sanitaria legata al Covid 19, nell'iter di erogazione dei finanziamenti e dei contributi a fondo perduto connessi al bando in oggetto da parte degli entri preposti, il terzo SAL sopra menzionato, da tempo completato, non ha ancora determinato la ricezione dei relativi fondi da parte di Growens.

La quarta e ultima rendicontazione del progetto NIMP è stata effettuata tra marzo e maggio del 2021, prendendo come periodo di riferimento quello intercorrente tra il 01/06/2020 e il 28/02/2021.

Questa ulteriore rendicontazione è quella finale, l'avanzamento del progetto raggiunge il 100% e chiude di fatto il bando ICT Agenda Digitale durato 3 anni, da marzo 2018 a febbraio 2021.

Essendo le attività di Ricerca Industriale già precedentemente completate, durante questo ultimo SAL sono state rendicontate solo le spese di Sviluppo Sperimentale, pari a Euro 1.880.777 che vanno a sommarsi ai 4.787.276 Euro precedentemente rendicontati.

Il totale delle spese rendicontate da Marzo 2018 a Febbraio 2021 è pari a Euro 7.123.342, così composto:

- Euro 455.288 di spese per la Ricerca Industriale a fronte di Euro 453.484 dichiarati alla presentazione della domanda;
- Euro 6.668.054 di spese di Sviluppo Sperimentale a fronte di Euro 5.803.892 dichiarati alla presentazione delle domanda;

L'erogazione connessa al SAL finale a chiusura del progetto seguirà verosimilmente di qualche mese quella relativa al terzo SAL ad oggi, come si è ricordato in precedenza, non ancora perfezionata da parte degli enti incaricati.

## Rapporti con imprese controllate, collegate, controllanti e altre parti correlate

Nel corso del primo semestre 2021 all'interno del Gruppo Growens si sono verificati rapporti tra capogruppo, imprese controllate e consociate comprese nel perimetro di consolidamento, imprese collegate e altre parti correlate, rientranti nelle attività tipiche. Gli interventi sono stati tutti intesi a promuovere lo sviluppo in un quadro sinergico che favorisca integrazioni positive e in ultima analisi l'efficienza dei processi all'interno del Gruppo. Non sono state effettuate operazioni atipiche o inusuali rispetto alla normale gestione d'impresa. Le operazioni riguardano essenzialmente le prestazioni di servizi che rientrano nelle attività tipiche del Gruppo, le attività di holding erogate dalla controllante, ad esempio servizi contabili e di controllo di gestione (planning, budgeting e reporting), legali, di gestione delle risorse umane e amministrativi in genere, la provvista e l'impiego di mezzi finanziari, oltre all'erogazione di servizi tecnologici relativi allo sviluppo delle piattaforme di proprietà del Gruppo e alla gestione dell'infrastruttura tecnologia condivisa. I suddetti rapporti rientrano nell'ordinaria gestione dell'impresa e sono conclusi a normali condizioni di mercato, ovvero alle condizioni che si sarebbero stabilite tra parti indipendenti.

Ragione sociale	Crediti immobilizzati	Crediti commerciali	Debiti commerciali	Altri crediti	Dividendi	Ricavi	Costi
Agile Telecom		84.773	323.116		780.681	458.226	1.395.745
Globase International		598.522	37.471			134.594	69.618
MailUp Inc		1.255.551	5.126			1.551.629	14.195
Acumbamail		47.667			241.660	88.757	
Datatrix BV	1.635.447	1.219.951	17.615			556.694	
<b>Società controllate</b>	<b>1.635.447</b>	<b>3.206.465</b>	<b>383.328</b>	<b>-</b>	<b>1.022.341</b>	<b>2.789.900</b>	<b>1.479.558</b>
Consorzio CRIT Scarl			31.220				31.220
<b>Società collegate</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>31.220</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>31.220</b>
Floor Srl							75.903
<b>Altre parti correlate</b>							



Gli importi più significativi si riferiscono a MailUp Inc. L'editor BEE sta registrando una crescita accelerata e un crescente favore sul mercato americano. Il Gruppo sta così destinando risorse significative a sostegno di tale processo, rafforzando i team italiani dedicati alla parte tecnologica e al marketing in forza alla capogruppo, in parallelo con quanto avviene negli Stati Uniti.

Successivamente all'acquisizione di Datatrics B.V. dell'ottobre 2018, nell'ambito degli accordi contrattuali sottoscritti tra le parti, è stato erogato da Growens un finanziamento fruttifero a suo favore per Euro 1.135.447, a cui si sono aggiunti, nel corso del primo semestre 2020, ulteriori 500.000 Euro per sostenere il business della controllata olandese, considerato strategico viste le prospettive di integrazione con le altre BU del Gruppo, con l'applicazione di un tasso di interesse del 2% e durata fino al 31/12/2022 salvo proroghe.

L'immobiliare Floor S.r.l., partecipata da alcuni dei soci di riferimento della capogruppo, ha sottoscritto con Growens il contratto di affitto per l'immobile presso cui si sono insediati gli uffici della sede di Cremona. Le partite evidenziate si riferiscono alla locazione immobiliare in essere.

### Azioni proprie e azioni/quote di società controllanti

La capogruppo Growens possedeva al 30/06/2021 119.949 azioni proprie per un valore di Euro 508.904, pari allo 0,80% del capitale sociale sottoscritto e versato. Nel corso del primo semestre 2021 sono state acquistate complessivamente 52.842 azioni per Euro 234.938,13 ad un prezzo medio per azione di Euro 4,44. In virtù della delibera del Consiglio di Amministrazione del 23/03/2021, in data 01/04/2021 n. 72.373 azioni proprie, presenti a quella data nello stock posseduto da Growens, sono state assegnate ai destinatari del piano di incentivazione di breve termine per il top management, a fronte di loro espressa richiesta e della positiva verifica dei risultati effettivamente conseguiti. Il valore delle azioni assegnate è stato pari a Euro 325.931,81 ad un prezzo unitario di Euro 4,5035, rispetto ad un prezzo medio di acquisto di Euro 4.2646, determinando così un delta positivo di Euro 17.321. Gli acquisti del primo semestre 2021 sono stati realizzati nell'ambito dei programmi approvati dall'assemblea degli azionisti rispettivamente in data 23/04/2020 e 22/04/2021. In particolare, la più recente assemblea ha deliberato l'autorizzazione all'acquisto e disposizione di azioni proprie ed in particolare quanto segue:

- di revocare la precedente delibera di autorizzazione all'acquisto ed alla disposizione delle azioni proprie del 23/04/2020 con effetto dalla data dell'assemblea stessa;
- di autorizzare l'Organo Amministrativo e per esso il Presidente pro tempore, con ampia facoltà di subdelega, a compiere operazioni di acquisto e di disposizione di azioni proprie ai fini di:
  - (i) poter utilizzare le proprie azioni come oggetto di investimento per un efficiente impiego della liquidità generata dall'attività caratteristica;
  - (ii) procedere ad acquisti di azioni proprie dai beneficiari di eventuali piani di stock option deliberati dai competenti organi sociali ovvero comunque implementare nuovi piani in qualunque forma essi siano strutturati ovvero procedere ad assegnazioni gratuite ai soci o adempiere ad obbligazioni derivanti da warrant, strumenti finanziari convertibili, a conversione obbligatoria o scambiabili con azioni (sulla base di operazioni in essere o da deliberare/implementare);
  - (iii) consentire l'utilizzo delle azioni proprie nell'ambito di operazioni connesse alla gestione caratteristica ovvero di progetti coerenti con le linee strategiche della Società anche attraverso scambi azionari, con l'obiettivo principale di perfezionare operazioni di integrazione societaria con potenziali partner strategici; nonché
  - (iv) intervenire (ove possibile e previsto dalle applicabili disposizioni di legge e regolamentari), nel rispetto delle disposizioni vigenti, anche per il tramite di intermediari, per contenere movimenti anomali delle quotazioni e per regolarizzare l'andamento delle negoziazioni e dei corsi, a fronte di momentanei fenomeni distorsivi legati a un eccesso di volatilità o a una scarsa liquidità degli scambi;
- di stabilire le modalità di acquisto e disposizione delle azioni per un periodo di 18 mesi dalla data di deliberazione, fino ad un ammontare massimo di azioni proprie che, tenuto anche conto delle azioni di volta in volta detenute in portafoglio dalla controllante e dalle società da esse controllate, non sia complessivamente superiore al limite del 10% del capitale sociale.



## Uso di stime e di valutazioni soggettive

La predisposizione dei bilanci richiede da parte degli amministratori l'applicazione di principi e metodologie che, in talune circostanze, si poggiano su difficili e soggettive valutazioni e stime basate sull'esperienza storica e su assunzioni che sono di volta in volta considerate ragionevoli e realistiche in funzione delle relative circostanze. L'applicazione di tali stime e assunzioni influenza gli importi riportati negli schemi di bilancio, quali la Situazione patrimoniale-finanziaria consolidata, il Conto economico complessivo, il prospetto delle variazioni di Patrimonio netto ed il Rendiconto finanziario, nonché l'informativa fornita. I risultati finali delle poste di bilancio per le quali sono state utilizzate le suddette stime ed assunzioni possono differire da quelli riportati nei bilanci che rilevano gli effetti del manifestarsi dell'evento oggetto di stima, a causa dell'incertezza che caratterizza le assunzioni e le condizioni sulle quali si basano le stime. Di seguito sono brevemente descritte, avuto riguardo ai settori di attività in cui opera il Gruppo, le categorie maggiormente impattate dal ricorso a stime e a valutazioni e per le quali un cambiamento nelle condizioni sottostanti le assunzioni utilizzate potrebbe avere un impatto significativo sui dati finanziari consolidati.

## Impairment di attività

Le attività materiali e immateriali del Gruppo sono assoggettate a impairment su base almeno annuale nel caso in cui abbiano vita indefinita o più spesso in presenza di eventi che facciano ritenere che il valore di iscrizione in bilancio non sia recuperabile. La svalutazione è determinata confrontando il valore di iscrizione con il relativo valore recuperabile, rappresentato dal maggiore tra il fair value, al netto degli oneri di dismissione, e il valore d'uso determinato attualizzando i flussi di cassa attesi derivanti dall'utilizzo dell'attività al netto degli oneri di dismissione. I flussi di cassa attesi sono quantificati alla luce delle informazioni disponibili al momento della stima sulla base di giudizi soggettivi sull'andamento di variabili future (i prezzi, i costi, i tassi di crescita della domanda) e sono attualizzati utilizzando un tasso che tiene conto del rischio inerente all'attività interessata. L'avviamento e le altre attività immateriali aventi vita utile indefinita non sono oggetto di ammortamento; la recuperabilità del loro valore di iscrizione è verificata almeno annualmente e comunque quando si verificano eventi che fanno presupporre una riduzione del valore. Con riferimento all'avviamento, la verifica è effettuata a livello del più piccolo aggregato (cash generating unit "CGU") sulla base del quale la Direzione aziendale valuta, direttamente o indirettamente, il ritorno dell'investimento che include il goodwill stesso. Quando il valore di iscrizione della CGU comprensivo del goodwill a essa attribuita è superiore al valore recuperabile, la differenza costituisce oggetto di svalutazione che viene attribuita in via prioritaria al goodwill fino a concorrenza del suo ammontare; l'eventuale eccedenza della svalutazione rispetto al goodwill è imputata pro-quota al valore di libro degli asset che costituiscono la cash generating unit. Non ricorrendone i presupposti, gli impairment test sugli avviamenti iscritti nell'attivo patrimoniale verranno effettuati in sede di bilancio annuale 2021.

## Informazioni relative ai rischi e alle incertezze ai sensi dell'art. 2428, comma 2, al punto 6-bis, cod. civ.

### Analisi dei rischi

Nell'ambito delle proprie attività, il Gruppo è esposto a rischi e incertezze, derivanti da fattori esogeni connessi al contesto macroeconomico generale o specifico dei settori in cui opera, nonché a rischi derivanti da scelte strategiche e a rischi interni di gestione. L'individuazione e mitigazione di tali rischi è stata sistematicamente effettuata, consentendo un monitoraggio e un presidio tempestivo delle rischiosità manifestatesi.

Nell'ambito dei rischi di impresa, i principali rischi identificati, monitorati e gestiti dalla società sono i seguenti:

- rischi legati all'andamento economico generale;
- rischi legati al Mercato;
- rischi legati alla gestione finanziaria;
- rischi connessi ad atti illeciti esterni;
- rischi reputazionali.

### Rischi legati all'andamento economico generale



La situazione economico-finanziaria delle società appartenenti al Gruppo è influenzata da tutti i fattori che compongono il quadro macroeconomico italiano ed internazionale. Nel periodo di riferimento, continuano a persistere situazioni di incertezza a livello economico generale e a livello politico italiano ed internazionale i cui effetti sono imprevedibili e non possono essere facilmente misurati. In Italia, come in altri paesi della UE, eventuali situazioni di instabilità politica potrebbero influenzare negativamente la fiducia dei consumatori, il loro potere di acquisto e la capacità di spesa. L'impatto negativo a livello congiunturale determinato dalla diffusione del virus Covid-19 a partire dai primi mesi del 2020 è stato in parte riassorbito anche per merito dell'estesa campagna vaccinale, in particolare nei paesi economicamente più sviluppati. Allo stato attuale non è comunque possibile formulare previsioni su eventuali futuri impatti, di breve o medio termine, della pandemia sulle principali variabili economiche globali, che potrebbero influenzare in modo anche sensibile i rischi di cui si tratta in questo paragrafo. Il Gruppo Growens ha saputo crescere e rafforzarsi nel tempo, raggiungendo importanti obiettivi, ma l'eventuale manifestarsi di condizioni di incertezza a livello nazionale ed internazionale e gli imprevedibili effetti delle stesse potrebbero comunque avere impatto negativo sul business di Gruppo a seguito di una eventuale flessione dei ricavi, della redditività e dei flussi di cassa.

Si rimanda, per un'analisi più approfondita, alle note sulla situazione macroeconomica nella parte iniziale della presente relazione.

## Rischi di mercato

I settori in cui opera il Gruppo Growens sono caratterizzati da un rapido sviluppo tecnologico e risentono della pressione competitiva derivante dal ritmo serrato di sviluppo della tecnologia. Il successo del Gruppo dipende, tra l'altro, dalla capacità di innovare e potenziare le proprie tecnologie, al fine di rispondere ai progressi tecnologici nel settore in cui opera. Il Gruppo potrebbe trovarsi, di conseguenza, a dover affrontare una più accentuata concorrenza in ragione delle tecnologie emergenti e dei servizi che potranno essere introdotti o implementati in futuro. Le nuove tecnologie, infatti, potrebbero limitare o ridurre l'attività della società e/o favorire lo sviluppo e la crescita di nuovi concorrenti e il Gruppo potrebbe non essere in grado di gestire con successo e/o in tempi rapidi l'eventuale transizione all'utilizzo di queste innovazioni, pur essendo costante l'investimento in R&S volto a favorire l'integrazione dei servizi erogati con altri sistemi esterni e piattaforme tecnologiche.

Nel caso in cui le soluzioni offerte dal Gruppo non fossero in grado di soddisfare le esigenze dei clienti e/o rispondere ai progressi tecnologici, saranno richiesti miglioramenti in tempi rapidi per sviluppare e introdurre sul mercato nuovi servizi, nuove applicazioni e nuove soluzioni in maniera tempestiva e a prezzi competitivi. L'incapacità del Gruppo di migliorare, sviluppare, introdurre e fornire in tempi rapidi servizi in grado di soddisfare le mutate esigenze del mercato, anche sotto il profilo tecnologico, potrebbe avere un impatto negativo sui risultati operativi o potrebbe rendere obsoleti i servizi offerti dal Gruppo. Al fine di mantenere la propria competitività sul mercato, il Gruppo necessiterà pertanto di investimenti in ricerca e sviluppo, di un'elevata capacità di adeguamento per continuare a rispondere ai rapidi cambiamenti tecnologici e a sviluppare le caratteristiche dei propri servizi in modo da rispondere alle mutevoli esigenze del mercato.

Nel caso in cui il Gruppo non fosse in grado di adeguarsi in modo tempestivo all'evoluzione tecnologica e/o all'introduzione di una nuova tecnologia, potrebbero verificarsi effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria consolidata.

## Rischi legati alla gestione finanziaria

### *Rischio di credito*

Il rischio del credito è determinato dall'esposizione a potenziali perdite derivanti dal mancato adempimento delle obbligazioni assunte dalle controparti. La gestione del credito è affidata alla funzione finanza e amministrazione di Gruppo, che, sulla base di procedure formalizzate di valutazione e di affidamento dei partner commerciali, cerca di minimizzare il rischio. A seguito delle difficoltà dell'economia derivanti dalla crisi collegata al virus Covid-19 si sono adottate procedure più stringenti per la quantificazione ed il controllo della rischiosità del cliente. Parallelamente si è cercato di supportare la clientela, in una fase di difficoltà generalizzata, proponendo dilazioni di pagamento condivise e condizioni di favore su alcuni servizi per favorire il mantenimento di rapporti commerciali di lunga durata. Per ridurre il rischio di insolvenza derivante da crediti commerciali è da tempo diffuso all'interno del Gruppo l'utilizzo intensivo dei pagamenti elettronici (carte di credito, PayPal, Sepa Direct Debit) da parte della clientela tramite modalità di vendita self-provisioning mediante e-commerce.

Si deve ritenere che le attività finanziarie del Gruppo abbiano una buona qualità creditizia.

### *Rischio di liquidità*



Il rischio di liquidità consiste nell'impossibilità di rispettare gli impegni di pagamento a causa della difficoltà nel reperire fondi o liquidare attività sul mercato. La conseguenza è un impatto negativo sul risultato economico nel caso in cui il Gruppo sia costretto a sostenere costi addizionali per fronteggiare i propri impegni o, come estrema conseguenza, una situazione di insolvenza che ponga a rischio la continuità aziendale. Il Gruppo Growens gode allo stato attuale, anche grazie all'ammissione alle negoziazioni sul mercato AIM Italia e agli ottimi rapporti con il sistema bancario, di una buona liquidità ed ha un ridotto indebitamento finalizzato principalmente all'attività di crescita per linee esterne, attuata attraverso le operazioni di M&A, a supporto degli investimenti strategici, in particolare di ricerca e sviluppo tecnologico dei propri servizi, e allo smobilizzo temporaneo dei crediti fiscali.

Il Gruppo, al fine di ottimizzare la gestione delle risorse finanziarie, riducendo il rischio liquidità, ha adottato processi per il monitoraggio sistematico delle condizioni prospettiche di liquidità, in relazione alla pianificazione aziendale. Il Gruppo Growens prevede di far fronte ai fabbisogni finanziari attraverso i flussi derivanti dalla gestione operativa e la liquidità disponibile. In considerazione dei volumi di vendita prospettici, ci si attende che le risorse finanziarie, insieme alle attuali disponibilità, siano in grado di garantire un adeguato sostegno anche agli investimenti ordinari e straordinari pianificati.

Si ritiene quindi che il rischio di liquidità non sia significativo.

#### *Rischio di tasso*

La capogruppo ha fatto ricorso in modo ponderato, a partire dalla fine del 2015, alla leva finanziaria tramite canale bancario a medio e lungo termine, beneficiando del trend favorevole dei costi di indebitamento, le finalità meglio specificate nel paragrafo precedente. Alla data del 30/06/2021 l'indebitamento bancario consolidato è pari ad Euro 4,69 milioni, di cui Euro 948 migliaia a breve termine, a fronte di disponibilità liquide per Euro 9,83 milioni. L'indebitamento bancario è in capo prevalentemente alla controllante, con l'eccezione della linea di smobilizzo del credito IVA, pari ad Euro 1,6 milioni, erogata a favore di Agile Telecom. I contratti di finanziamento sottostanti prevedono termini e condizioni in linea con la prassi di mercato. Ai finanziamenti è legato il rischio di oscillazione dei tassi di interesse, essendo gli stessi negoziati in parte a tasso variabile. Non è possibile escludere che una crescita dei tassi d'interesse possa determinare un aumento degli oneri finanziari connessi con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica e finanziaria della società, anche se la netta prevalenza delle risorse finanziarie proprie rispetto al ricorso all'indebitamento verso terzi ne riduce notevolmente l'eventuale impatto.

#### *Rischio di cambio*

Sono presenti crediti e debiti commerciali in valute estere detenuti da Growens principalmente nei confronti delle controllate estere, oltre ad importi marginali per debiti e crediti commerciali in valuta con fornitori e clienti terzi. Le società afferenti alla controllata MailUp Nordics, in particolare Globase, operano sul mercato danese e nel nord Europa e le attività e passività consolidate nella presente relazione semestrale sono denominate originariamente in Corone danesi. Il cambio Corona danese/Euro è estremamente stabile e presenta storicamente oscillazioni minime. Anche per la controllata americana MailUp Inc., e per volumi sicuramente più significativi, i valori oggetto di consolidamento sono denominati in valuta estera, in particolare in Dollari americani, più soggetti ad oscillazioni di mercato. Si ritiene l'esposizione a rischi connessi alle fluttuazioni dei tassi di cambio ridotta e limitata all'ambito Euro/Dollaro, in relazione alla crescita in termini di volumi delle attività di MailUp Inc. e alle potenziali oscillazioni sfavorevoli del Dollaro. Il Gruppo monitora l'andamento del rischio ed ha già attivato strumenti di mitigazione dello stesso mediante operazioni di copertura con i partner bancari.

#### *Rischio di recuperabilità degli impairment assets*

Il rischio di recuperabilità del valore degli asset detenuti dal Gruppo è riferito all'andamento economico e finanziario delle società consolidate ed alla capacità di produzione di flussi di cassa sufficienti a garantire la recuperabilità del valore degli investimenti. Tale rischio è monitorato dal management attraverso la verifica periodica dei risultati economici, anche nell'ambito dello svolgimento di specifiche procedure di valutazione, quali ad esempio effettuazione del test di impairment su base almeno annuale.

#### **Rischi connessi ad atti illeciti esterni**

Con riferimento alla categoria in esame, tra i principali rischi potenziali sono stati evidenziati gli eventi fraudolenti connessi ad attacchi Cyber. Tali rischi possono provocare l'eventuale rallentamento o interruzione dei servizi erogati dal Gruppo e la compromissione della riservatezza dei dati personali connessi a tali servizi, oltre a danneggiare la reputazione commerciale del Gruppo. Tutte queste ipotesi potrebbero determinare un impatto negativo, anche rilevante, a livello economico e finanziario. Al fine di mitigare il rischio del verificarsi di tali situazioni, Il Gruppo sta sostenendo investimenti in misura sempre più



significativa nel rafforzamento dei sistemi di controllo e prevenzione volti a rafforzare la sicurezza informatica del Gruppo che hanno portato anche all'inserimento della figura del Cyber Security Manager.

### **Rischi reputazionali e di Corporate Social Responsibility (CSR)**

Nello svolgimento della propria attività il Gruppo potrebbe essere soggetto ad un peggioramento della percezione della fiducia e della reputazione da parte degli stakeholder a causa della diffusione di notizie pregiudizievoli o per il mancato raggiungimento dei requisiti di sostenibilità definiti nel CSR Report in riferimento alla dimensione economica, ambientale, sociale e di prodotto.

### **Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura del primo semestre**

Il 19/07/2021 Growens ha annunciato il rafforzamento del management di gruppo con l'ingresso di un nuovo Head of Business Controlling e l'introduzione della nuova figura del Cyber Security Manager. Contestualmente Growens ha altresì comunicato il rafforzamento della propria Business Unit MailUp con l'ingresso di un nuovo Head of Marketing.

### **Evoluzione prevedibile della gestione**

Il Gruppo intende continuare a sviluppare la propria attività e i propri servizi grazie al processo di crescita profittevole già in atto, al fine di riuscire ad affermarsi e rinforzare la propria posizione nel settore di riferimento. A tal proposito, in particolare, si intende procedere con:

- ampliamento della già ricca e diversificata gamma di moduli e soluzioni tecnologiche offerte ai professionisti del marketing digitale attraverso il potenziamento dei tool esistenti e l'inserimento di innovative funzionalità orientate a concetti quali:
  - o Customer Data Platform;
  - o Data driven omnichannel marketing orchestration;
  - o Marketing automation;
  - o Personalizzazione / Hyper-personalization;
  - o Editor di Pagine Web / Landing page;
  - o Motore chatbot per campagne conversazionali (dettagli qui: <https://help.datatrics.com/en/articles/3512681-conversational-campaigns>);
- rafforzamento dell'ARPU (Average Revenue Per Unit) e della percezione da parte del mercato dell'unicità dell'offerta del Gruppo rispetto a quella dei competitor tramite introduzione di nuovi servizi e modifica delle politiche commerciali;
- introduzione di Datatrics nei mercati già presidiati dal Gruppo, a partire da Italia, Danimarca e paesi latino-americani, partendo dalla base clienti della piattaforma MailUp ma anche attraverso il canale indiretto, partendo dai settori dove Datatrics registra la maggiore specializzazione.
- introduzione di Datatrics in nuovi mercati: Svezia, Norvegia, Germania ed eventualmente Francia, attraverso principalmente il canale indiretto;
- ampliamento del mercato di riferimento ad aree geografiche non ancora coperte e acquisizione di know-how tecnologico anche mediante operazioni di M&A di partecipazioni strategiche nell'ecosistema delle Marketing Technology;
- proseguimento nel percorso di ampliamento delle integrazioni con applicazioni di terze parti, offrendo agli utilizzatori e agli sviluppatori esterni la possibilità di connettere e sincronizzare le piattaforme con database esterni, CRM, CMS, e-commerce e altri software;
- rafforzamento delle sinergie intragruppo attraverso la fertilizzazione incrociata delle conoscenze fra le società del Gruppo ed in particolare:
  - o condivisione delle best practice, esperienze e competenze;
  - o mantenimento di un approccio unbundled per meglio soddisfare le differenti esigenze dei segmenti e/o mercati;
  - o sfruttamento delle sinergie commerciali attraverso la condivisione di opportunità tra le diverse business unit del gruppo;
- investimento nel miglioramento della UX (user experience) delle soluzioni del Gruppo, non solo in termini di miglioramento della relazione con il cliente (customer care, customer success e supporto tecnico) ma anche delle interfacce applicative in modo da semplificare l'usabilità dei software, il tasso di conversione e ridurre il tasso di abbandono;



- rafforzamento del posizionamento competitivo di BEE Plugin attraverso il lancio di una Platform che permetta a società terze lo sviluppo di Add-on widget che possano essere inseriti nell'editor BEE, come ad esempio applicazioni per timer di count-down, mappe dinamiche, live-weather o QR-code dinamici. Questo permetterà ai clienti finali una maggiore flessibilità per consentire ai clienti di integrare BEE con i propri sistemi interni, mentre alle società partner di fare leva sulla grande base clienti BEE per veicolare le proprie soluzioni. Maggiori informazioni in questa pagina: <https://docs.beefree.io/addons/>;
- sviluppo di una community di web designer che possano creare e pubblicare propri template nel catalogo BEEfree.io, sia gratuitamente in cambio di visibilità sia a pagamento. Questo consentirà di ampliare in modo scalabile il catalogo modelli email, con un effetto positivo sul posizionamento sui motori di ricerca e di aumento del vantaggio competitivo.

## Modelli di organizzazione e gestione del D. Lgs. 231/2001

In ottemperanza al dettato normativo del Decreto Legislativo n. 231 dell'8 giugno 2001 ("Disciplina della responsabilità amministrativa delle persone giuridiche, delle società e delle associazioni anche prive di personalità giuridica") Growens ha adottato nel 2015 un proprio modello organizzativo ed un proprio codice etico rispondenti ai requisiti richiesti dal Decreto. In collaborazione con professionisti di comprovata esperienza, nel corso degli ultimi mesi del 2017 si è dato avvio ad un complesso processo di audit e revisione interna, conclusosi con l'approvazione da parte del Consiglio di Amministrazione tenutosi in data 15/05/2018 di un nuovo Modello Organizzativo e di un nuovo Codice Etico. Nella medesima data, l'organo amministrativo ha altresì nominato l'Avv. Gabriele Ambrogetti quale Organismo di Vigilanza monocratico della società. Successivamente alla data dell'insediamento, l'Organismo di Vigilanza monocratico si è coordinato più volte con l'ufficio legale della Società e ha incontrato il Collegio Sindacale al fine di programmare i flussi informativi e la condivisione dei risultati delle attività coinvolte.

Infine, successivamente all'approvazione della L. 157/2019 che ha comportato l'introduzione di una nuova famiglia di reato nell'ambito del D. Lgs. 231/2001 - ovvero i reati tributari - l'Organismo di Vigilanza ha ritenuto opportuno programmare per il 2020 un'attività di implementazione di una nuova parte speciale del Modello di Organizzazione e Gestione di Growens all'uopo dedicata, sebbene siano già presenti alcuni protocolli di controllo aventi ad oggetto la gestione della fiscalità. Nell'ambito dell'attività di aggiornamento del Modello sono state individuate le aree a rischio reato e segnatamente la corretta tenuta della documentazione contabile e nel complesso le attività dichiarative volte alla determinazione dei tributi, nonché la gestione dei rapporti con i fornitori, con particolare riguardo al processo di selezione e adeguata identificazione della controparte. I principi posti a fondamento dei protocolli previsti nella parte speciale dedicata ai reati tributari sono stati, altresì, recepiti nel Codice Etico della Società.

In occasione dell'implementazione della nuova parte speciale sono state, inoltre, aggiornate con le recenti novità normative le parti speciali dedicate ai reati contro la pubblica amministrazione, ai reati in materia di ricettazione, riciclaggio e autoriciclaggio nonché le parti speciali dedicate ai reati societari e ai reati in materia di market abuse. Con riferimento ai reati societari e ai reati in materia di market abuse si segnala, nello specifico, il recepimento, rispettivamente, della nuova procedura in materia di Operazioni con Parti Correlate (datata 24/03/2020) e delle modifiche apportate alle procedure in materia di Insider Information e Internal Dealing (entrambe aggiornate in data 24/03/2020).

## Trattamento dati personali

Growens, per le caratteristiche del proprio business, che richiede la massima correttezza e attenzione nel trattamento dei dati di cui sono titolari i clienti della piattaforma, da sempre e strategicamente è particolarmente sensibile alle tematiche di Data Protection. Le procedure interne su queste tematiche sono costantemente formalizzate, monitorate e aggiornate, così come l'attività di formazione specifica del personale. Il Gruppo viene inoltre affiancato da anni da consulenti legali di comprovata competenza ed esperienza, a livello nazionale ed internazionale, su queste tematiche. Anche l'attività di prevenzione e contrasto di potenziali abusi da parte dei clienti (c.d. spam) è fortemente presidiata, grazie alla presenza di un reparto tecnico dedicato in esclusiva a questa funzione, come dimostra la partecipazione a diverse organizzazioni e gruppi di lavoro a livello internazionale, in prima linea nel contrasto alle pratiche scorrette e impegnati nella diffusione delle best practice di settore anche in tema di trattamento dei dati personali.

Le novità normative introdotte dal nuovo regolamento Europeo UE 2016/679 sulla protezione dei dati, entrato in vigore in tutti i paesi europei il 25/05/2018, conosciuto come GDPR (General Data Protection Regulation), estese anche alle organizzazioni extra-europee, hanno tuttavia spinto Growens ad avviare le attività necessarie a rendere la propria infrastruttura pienamente "compliant" con il nuovo dettato normativo.



In particolare, ai fini di una migliore gestione del business della Società e, più in generale, delle attività del Gruppo a cui la medesima fa capo, si è ritenuto opportuno procedere alla nomina di un nuovo Data Protection Officer, ovvero una figura altamente qualificata, indipendente e dotata altresì di esperienza nel settore della protezione dei dati personali, che svolga tale funzione a favore non più della sola Business Unit "MailUp" – per tale intendendosi tutte le attività riconducibili allo sviluppo e alla commercializzazione del software noto come piattaforma MailUp – bensì, a favore dell'intero Gruppo. A tale fine, nel corso del 2019, si è tenuto un lungo processo di selezione, sostanziatosi in un ciclo di incontri per individuare un soggetto esterno dotato di competenza ed esperienza nel predetto settore. Sono stati, quindi, contattati alcuni studi legali e società specializzate nel settore della compliance aziendale.

Alla luce del fatto che i termini e le condizioni della proposta avanzata dallo studio legale ICT Legal Consulting - Studio Legale Balboni, Bolognini & Partners sono apparse, rispetto ai concorrenti, più in linea con le esigenze del Gruppo, l'incarico, previa condivisione con il presidente della Società e con i CEO delle controllate, è stato loro affidato.

Growens ha proceduto, quindi, a (i) nominare formalmente lo Studio Legale ICT Legal Consulting quale responsabile della protezione dei dati; e (ii) comunicare nei modi di legge i dati di contatto del Data Protection Officer alle pertinenti autorità di controllo. In particolare, il Data Protection Officer ha preso ufficialmente servizio a valle del Consiglio di Amministrazione del 24/03/2020.

Il nuovo Data Protection Officer, unitamente al reparto legale della Società, ha quindi predisposto un "Modello Organizzativo in materia di protezione dei dati personali", quale strumento per allineare le politiche della Società e dimostrare che i trattamenti di dati personali sono effettuati conformemente al GDPR. In particolare, il modello riflette la posizione che Growens vuole adottare in relazione al trattamento dei dati personali, contenendo politiche e procedure volte a stabilire un quadro interno completo sull'elaborazione dei dati personali - regole, standard e linee guida che i dipendenti e il personale devono seguire - ma anche per dimostrare le varie misure messe in atto dalla Società per conformarsi alle varie leggi sulla privacy e sulla protezione dei dati applicabili.

In particolare, l'obiettivo del modello è garantire un livello coerente e consistente di protezione dei dati personali trattati nel contesto delle attività poste in essere, indipendentemente da dove tali attività possano aver luogo. Oltre a politiche e procedure che coprono tutti gli aspetti e gli obblighi rilevanti che devono essere considerati da Growens nel trattamento dei dati personali, il modello comprende anche diversi documenti operativi - come modelli, questionari, strumenti di valutazione e schede informative - per assistere i dipendenti e il personale della Società nella operatività quotidiana.

Il modello è già stato implementato presso la controllata italiana Agile Telecom ed è in pieno svolgimento la fase di localizzazione sulle società estere facenti parte del Gruppo Growens.

Vi ringraziamo per la fiducia accordataci.

Milano, 14 Settembre 2021

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione

Matteo Monfredini



## BILANCIO SEMESTRALE CONSOLIDATO AL 31/12/2020

Stato Patrimoniale consolidato -importi in unità di euro-	Note	30/06/2021	31/12/2020	Variazione	Var. %
Attività materiali	1	1.629.174	1.700.842	(71.668)	(4,2 %)
Diritto d'uso	1	3.518.015	3.701.056	(183.041)	(4,9 %)
Attività immateriali	2	5.948.447	5.109.145	839.301	16,4 %
Avviamento	3	16.556.177	16.556.177	(0)	(0,0 %)
Partecipazioni in società collegate e joint venture	4	122.976	122.976	(0)	(0,0 %)
Altre Attività non correnti	5	849.296	848.259	1.037	0,1 %
Attività per imposte differite	6	1.459.329	1.191.131	268.198	22,5 %
<b>Totale Attività non correnti</b>		<b>30.083.415</b>	<b>29.229.588</b>	<b>853.827</b>	<b>2,9 %</b>
Crediti Commerciali e altri crediti	7	11.547.033	10.354.302	1.192.731	11,5 %
Altre attività correnti	8	4.357.544	5.142.622	(785.077)	(15,3 %)
Attività Finanziarie Che Non Costituiscono Immobilizzazioni	9	195	195	0	0,0 %
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	10	9.829.725	9.866.364	(36.639)	(0,4 %)
<b>Totale Attività correnti</b>		<b>25.734.497</b>	<b>25.363.483</b>	<b>371.015</b>	<b>1,5 %</b>
<b>Totale Attività</b>		<b>55.817.912</b>	<b>54.593.071</b>	<b>1.224.841</b>	<b>2,2 %</b>
Capitale sociale	11	374.276	374.276	(0)	(0,0 %)
Riserve	12	17.002.005	16.343.604	658.400	4,0 %
Risultato dell'esercizio		298.951	564.927	(265.976)	(47,1 %)
<b>Totale Patrimonio Netto</b>		<b>17.675.232</b>	<b>17.282.807</b>	<b>392.424</b>	<b>2,3 %</b>
Debiti verso banche e altri finanziatori	13	4.483.536	3.383.214	1.100.322	32,5 %
Passività Right of Use a Lungo Termine	13	2.496.740	2.696.519	(199.779)	(7,4 %)
Altre passività non correnti	14	3.000.000	3.000.000	0	0,0 %
Fondi rischi e oneri	15	155.167	88.667	66.500	75,0 %
Fondi del personale	16	2.072.935	1.983.682	89.253	4,5 %
Passività per imposte differite	17	556.469	542.303	14.165	2,6 %
<b>Totale Passività non correnti</b>		<b>12.764.846</b>	<b>11.694.386</b>	<b>1.070.461</b>	<b>9,2 %</b>
Debiti commerciali e altri debiti	18	11.098.684	11.795.918	(697.234)	(5,9 %)
Debiti verso società collegate	18	30.000	31.220	(1.220)	(3,9 %)
Debiti verso banche e altri finanziatori	19	948.143	985.500	(37.358)	(3,8 %)
Passività Right of Use a Breve Termine	20	1.058.896	1.029.099	29.797	2,9 %
Altre passività correnti	21	12.242.111	11.774.140	467.971	4,0 %
<b>Totale Passività correnti</b>		<b>25.377.834</b>	<b>25.615.877</b>	<b>(238.044)</b>	<b>(0,9 %)</b>
<b>Totale Passività</b>		<b>55.817.912</b>	<b>54.593.071</b>	<b>1.224.841</b>	<b>2,2 %</b>



Conto Economico consolidato -importi in unità di euro-	Note	30/06/2021	%	30/06/2020	%	Variazione	Var %
Ricavi SaaS	22	12.502.015	37,1%	11.567.246	36,5%	934.769	8,1%
Ricavi CPaaS	22	20.736.869	61,5%	19.336.959	61,0%	1.399.910	7,2%
Altri ricavi	22	452.503	1,3%	786.266	2,5%	(333.762)	(42,4%)
<b>Totale Ricavi</b>		<b>33.691.387</b>	<b>100,0%</b>	<b>31.690.470</b>	<b>100,0%</b>	<b>2.000.917</b>	<b>6,3%</b>
Costi COGS	23	22.095.818	65,6%	21.357.328	67,4%	738.490	3,5%
<b>Gross Profit</b>		<b>11.595.569</b>	<b>34,4%</b>	<b>10.333.142</b>	<b>32,6%</b>	<b>1.262.427</b>	<b>12,2%</b>
Costi S&M	24	3.315.335	9,8%	3.343.846	10,6%	(28.510)	(0,9%)
<b>Costi R&amp;D</b>	<b>25</b>	<b>1.840.168</b>	<b>5,5%</b>	<b>1.316.618</b>	<b>4,2%</b>	<b>523.550</b>	<b>39,8%</b>
Costi R&D capitalizzati		(1.183.686)	(3,5%)	(948.398)	(3,0%)	(235.288)	24,8%
Costo R&D		3.023.854	9,0%	2.265.016	7,1%	758.838	33,5%
Costi Generali	26	4.031.472	12,0%	3.495.267	11,0%	536.205	15,3%
Totale costi		9.186.976	27,3%	8.155.731	25,7%	1.031.245	12,6%
<b>Ebitda</b>		<b>2.408.593</b>	<b>7,1%</b>	<b>2.177.411</b>	<b>6,9%</b>	<b>231.182</b>	<b>10,6%</b>
Ammortamenti e accantonamenti generali	27	184.055	0,5%	175.660	0,6%	8.395	4,8%
Ammortamenti diritto d'uso	27	548.002	1,6%	541.835	1,7%	6.167	1,1%
Ammortamenti R&D	27	1.197.678	3,6%	931.489	2,9%	266.190	28,6%
Ammortamenti e accantonamenti		1.929.735	5,7%	1.648.984	5,2%	280.752	17,0%
<b>Ebit</b>		<b>478.858</b>	<b>1,4%</b>	<b>528.428</b>	<b>1,7%</b>	<b>(49.569)</b>	<b>(9,4%)</b>
Gestione finanziaria	28	(33.720)	(0,1%)	(39.906)	(0,1%)	6.186	(15,5%)
<b>Ebt</b>		<b>445.138</b>	<b>1,3%</b>	<b>488.521</b>	<b>1,5%</b>	<b>(43.383)</b>	<b>(8,9%)</b>
Imposte sul reddito	29	(396.865)	(1,2%)	(264.621)	(0,8%)	(132.245)	50,0%
Imposte anticipate (differite)	29	250.678	0,7%	181.088	0,6%	69.590	38,4%
<b>Utile (Perdita) d'esercizio</b>		<b>298.951</b>	<b>0,9%</b>	<b>404.989</b>	<b>1,3%</b>	<b>(106.038)</b>	<b>(26,2%)</b>
Utile (perdita) di pertinenza del Gruppo		298.951	0,9 %	404.989	1,3 %	(106.038)	(26,2 %)
Utile (perdita) di pertinenza del terzi							
Altre componenti di conto economico complessivo							
Utili/(perdite) che non saranno successivamente riclassificate nel risultato d'esercizio							
Utile (perdite) attuariali al netto dell'effetto fiscale		(2.467)	(0,0 %)	(31.993)	(0,1 %)	29.526	(92,3 %)
Utili/(perdite) Che saranno successivamente riclassificate nel risultato d'esercizio							
Utili/(perdite) derivanti dalla conversione dei bilanci delle società consolidate in valuta diversa dall'Euro		(16.250)	(0,0 %)	10.281	0,0 %	(26.531)	(258,1 %)
<b>Utile/(Perdita) dell' esercizio complessivo</b>		<b>280.234</b>	<b>0,8 %</b>	<b>383.277</b>	<b>1,2 %</b>	<b>(103.043)</b>	<b>(26,9 %)</b>

## Risultato

Per azione:	0,0201	0,0272
Per azione diluito:	0,0190	0,0272



## Prospetto delle variazioni del Patrimonio Netto Consolidato

Valori in Euro	31/12/2020	Destinazione risultato	Aumento di capitale	Giroconto Riserve	Acquisto azioni proprie	Utilizzo azioni proprie a saldo MBO	Risultato CE complessivi	Stock option plan	Utili/perdite a nuovo	Risultato d'esercizio	30/06/2021
Capitale sociale	374.276										374.276
Riserva sovrapprezzo azioni	12.753.906										12.753.906
Riserva legale	80.000										80.000
Riserva straordinaria	5.613.856	1.716.841		19.030		17.321					7.367.049
Riserva azioni proprie in portafoglio	(582.609)				(234.938)	308.642					(508.905)
Riserva per utili su cambi	19.030			(19.030)							0
Utile/(Perdita) portati a nuovo	(829.773)	564.927							(1.740.215)		(2.005.061)
Riserva per Stock Option	70.468							44.541			115.009
Riserva Oci e traduzione	(300.893)						(18.717)				(319.610)
Riserva FTA	(613.449)										(613.449)
Riserva da avanzo fusione	133.068										133.068
Risultato d'esercizio	564.927	(564.927)								298.951	298.951
<b>Patrimonio netto</b>	<b>17.282.806</b>	<b>1.716.841</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(234.938)</b>	<b>325.963</b>	<b>(18.717)</b>	<b>44.541</b>	<b>(1.740.215)</b>	<b>298.951</b>	<b>17.675.232</b>

Valori in Euro	31/12/2019	Destinazione risultato	Aumento di capitale	Giroconto Riserve	Acquisto azioni proprie	Utilizzo azioni proprie a saldo MBO	Risultato CE complessivi	Stock option plan	Utili/perdite a nuovo	Risultato d'esercizio	30/06/2020
Capitale sociale	374.276										374.276
Riserva sovrapprezzo azioni	12.753.906										12.753.906
Riserva legale	80.000										80.000
Riserva straordinaria	3.417.944	2.195.912									5.613.856
Riserva azioni proprie in portafoglio	(259.023)				(164.918)	121.454					(302.487)
Riserva per utili su cambi	7.945								11.085		19.030
Utile/(Perdita) portati a nuovo	220.279	1.150.036							(2.192.637)		(822.323)
Riserva per Stock Option	0										0
Riserva Oci	(252.931)						(31.992)				(284.923)
Riserva di traduzione	(38.936)						10.280				(28.656)
Riserva FTA	(613.449)										(613.449)
Riserva da avanzo fusione	133.068										133.068
Risultato d'esercizio	1.150.036	(1.150.036)								404.989	404.989
<b>Patrimonio netto</b>	<b>16.973.112</b>	<b>2.195.912</b>	<b>-</b>	<b>-</b>	<b>(164.918)</b>	<b>121.454</b>	<b>(21.712)</b>	<b>-</b>	<b>(2.181.552)</b>	<b>404.989</b>	<b>17.327.286</b>



<b>Rendiconto finanziario Consolidato</b>	<b>30/06/2021</b>	<b>30/06/2020</b>
Utile (perdita) dell'esercizio	298.951	404.989
Imposte sul reddito	396.865	264.621
Imposte anticipate/differite	(250.678)	(181.088)
Interessi passivi/(interessi attivi)	25.505	27.019
(Utili)/Perdite su cambi	8.215	12.887
(Dividendi)		
<b>1 Utile (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione</b>	<b>478.858</b>	<b>528.428</b>
Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto:		
Accantonamento TFR	255.129	235.983
Accantonamenti altri fondi	147.932	70.157
Ammortamenti delle immobilizzazioni	1.844.502	1.600.994
Svalutazioni per perdite durevoli di valore		
Altre rettifiche per elementi non monetari	17.069	(63.297)
<b>2 Flusso finanziario prima delle variazioni del ccn</b>	<b>2.743.490</b>	<b>2.372.264</b>
Variazioni del capitale circolante netto		
Decremento/(incremento) dei crediti vs clienti	(1.192.731)	2.365.300
Incremento/(decremento) dei debiti verso fornitori	(698.454)	(1.769.519)
Decremento/(incremento) ratei e risconti attivi	(561.915)	(81.542)
Incremento/(decremento) ratei e risconti passivi	(120.467)	1.174.142
Decremento/(incremento) crediti tributari	479.060	(1.086.547)
Incremento/(decremento) debiti tributari	266.727	563.687
Decremento/(incremento) altri crediti	410.071	200.264
Incremento/(decremento) altri debiti	511.374	(399.970)
<b>3 Flusso finanziario dopo le variazioni del ccn</b>	<b>1.837.155</b>	<b>3.338.079</b>
Altre rettifiche		
Interessi incassati/(pagati)	21.061	(28.490)
(Imposte sul reddito pagate)	(40.717)	(121.302)
(Plusvalenze)/minusvalenze derivanti dalla cessione di attività		
Dividendi incassati		
(Utilizzo dei fondi)	(82.051)	(78.107)
<b>4 Flusso finanziario dopo le altre rettifiche</b>	<b>1.735.448</b>	<b>3.110.180</b>
<b>A Flusso finanziario della gestione operativa</b>	<b>1.735.448</b>	<b>3.110.180</b>
Immobilizzazioni materiali	(158.526)	(308.678)
(Investimenti)	(158.526)	(308.678)
Immobilizzazioni immateriali	(1.905.607)	(1.296.680)
(Investimenti)	(1.905.607)	(1.296.680)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Immobilizzazioni finanziarie	(1.037)	(35)
(Investimenti)	(1.037)	(35)
<b>B Flusso finanziario dell'attività di investimento</b>	<b>(2.065.170)</b>	<b>(1.605.393)</b>
Mezzi di terzi	528.021	(496.442)
Incremento (decremento) debiti a breve verso banche	(6.825)	(25.593)
Accensione finanziamenti	1.600.000	484.115
Rimborso finanziamenti	(1.065.154)	(954.964)
Mezzi propri	(234.938)	(43.464)
Aumento di capitale a pagamento	0	0
Cessione (acquisto) di azioni proprie	(234.938)	(43.464)
<b>C Flusso finanziario dell'attività di finanziamento</b>	<b>293.082</b>	<b>(539.906)</b>
<b>Incremento (decremento) delle disponibilità liquide (A ± B ± C)</b>	<b>(36.639)</b>	<b>964.881</b>
Disponibilità liquide Apertura	9.866.364	8.946.689
Disponibilità liquide Chiusura	9.829.725	9.911.569
<b>Variazione Disponibilità Liquide</b>	<b>(36.639)</b>	<b>964.881</b>



## Note esplicative al bilancio consolidato al 30/06/2021

### Informazioni Generali

Il Gruppo Growens (di seguito anche "Growens Group" o "Gruppo"), già Gruppo MailUp, è un operatore verticalmente integrato attivo nelle Cloud Marketing Technologies (MarTech), settore in forte espansione ed evoluzione, e offre una vasta gamma di soluzioni ai propri clienti, con particolare focalizzazione sul messaging e sulla data-driven e multi-channel marketing automation. Il core business del Gruppo è rappresentato da sviluppo e vendita di (i) tecnologie finalizzate all'invio massivo di email e mobile messaging, in particolare tramite il canale SMS, per finalità di marketing e transazionali, (ii) sofisticati strumenti di editing di email e landing page, (iii) innovative soluzioni basate su intelligenza artificiale nel campo delle marketing technologies (Predictive Marketing), oltre a (iv) servizi professionali di consulenza in questi ambiti. La capogruppo Growens S.p.A. (di seguito "Growens") ha sviluppato una piattaforma Software-as-a-Service ("SaaS") multicanale (email, newsletter, SMS e messaging apps) di cloud computing per la gestione professionale di campagne marketing digitali, utilizzata da circa 9.200 clienti diretti a cui si aggiungono oltre 15.000 clienti delle altre 4 business unit e oltre 280.000 clienti delle edizioni gratuite di vari servizi, in particolare offerti da BEEfree.io. A livello consolidato il Gruppo opera con oltre 24.000 clienti distribuiti in circa 140 Paesi ed è presente con le proprie sedi in tre continenti con un organico di oltre 250 collaboratori. Dopo l'ammissione alle negoziazioni delle proprie azioni ordinarie sul mercato AIM Italia gestito da Borsa Italiana nel 2014, Growens ha affiancato alla crescita organica un percorso di sviluppo per linee esterne, acquisendo realtà affermate ed emergenti, appartenenti allo stesso segmento di mercato o a business complementari: Acumbamail (mercato spagnolo e LatAm), Globase (mercato Nordics), Agile Telecom (mercato SMS wholesale), Datatrics (intelligenza artificiale).

### Principi contabili

#### Criteri di redazione del bilancio consolidato di Gruppo

Ai sensi dell'articolo 4 del D.Lgs 28/02/2005, n. 38, che disciplina l'esercizio delle opzioni previste dall'articolo 5 del regolamento (CE) n. 1606/2002 del Parlamento Europeo e del Consiglio del 19/07/2002 relativo all'applicazione di principi contabili internazionali, la capogruppo ha esercitato la facoltà di adottare in via volontaria i principi contabili internazionali (di seguito anche "IFRS") emessi dall'International Accounting Standards Board ("IASB") e omologati dalla Commissione Europea per la predisposizione del proprio bilancio consolidato a decorrere dall'esercizio che si è chiuso al 31/12/2016. Per IFRS si intendono i nuovi International Financial Reporting Standards, i principi contabili internazionali rivisti ("IAS"), tutte le interpretazioni dell'International Financial Reporting Interpretations Committee ("IFRIC"), precedentemente denominate Standing Interpretations Committee ("SIC").

Si precisa che i principi contabili IFRS applicati nella redazione del bilancio semestrale chiuso al 30/06/2021 sono quelli in vigore a tale data e sono conformi a quelli adottati per la redazione del bilancio al 31/12/2020, eccetto per quanto descritto nel paragrafo "Variazioni nei principi contabili".

Ai fini della predisposizione dei prospetti contabili, viene data prevalenza alla sostanza economica delle operazioni piuttosto che alla loro forma giuridica.

Con riferimento allo IAS 1 paragrafi 25 e 26, gli Amministratori confermano che, in considerazione delle prospettive economiche, della patrimonializzazione e della posizione finanziaria della Società, non sussistono incertezze sulla continuità aziendale del Gruppo e che, conseguentemente, nella redazione del bilancio al 30/06/2021, adotta principi contabili propri di una azienda in funzionamento.

Nell'esercizio 2019 sono stati superati per il secondo anno consecutivo i requisiti previsti dall'art 27 del DLgs n. 127/1991 che determinano l'obbligo di redazione del bilancio consolidato, precedentemente predisposto su base volontaria. Growens, quale società capogruppo di società controllate, strettamente connesse in termini di creazione del valore all'interno dell'attività del Gruppo ed in relazione al regolamento emittenti AIM Italia, ha comunque redatto, già dall'esercizio 2014 il bilancio annuale consolidato.

Il presente bilancio consolidato è sottoposto a revisione volontaria limitata da parte di BDO Italia S.p.A., in virtù dell'incarico ad essa conferito per il periodo 2020-2022.

#### Principi di consolidamento applicati nella redazione del bilancio consolidato

Il bilancio consolidato è stato predisposto consolidando con il metodo dell'integrazione globale i bilanci della capogruppo, nonché quelli di tutte le società dove la stessa detiene direttamente o indirettamente la maggioranza dei diritti di voto al 30/06/2021 (cd metodo del "consolidamento integrale").

Le società si definiscono controllate quando la Capogruppo ha il potere, direttamente o indirettamente, di esercitare la gestione in modo da ottenere benefici dall'esercizio di tale attività. I bilanci delle società



controllate sono consolidati a partire dalla data in cui il Gruppo ne acquisisce il controllo e deconsolidati a partire dalla data in cui tale controllo viene meno.

Secondo quanto disposto dall'IFRS 3, le società controllate acquisite dal Gruppo sono contabilizzate secondo il metodo dell'acquisizione (purchase account).

Il costo di acquisizione corrisponde al valore corrente delle attività acquisite, azioni emesse o passività assunte alla data di acquisizione.

Per la partecipazione nella società collegata, scarsamente significativa nell'ambito del Gruppo, si è optato per mantenere invariata la valorizzazione rilevata al 31/12/2020.

Nella redazione del presente bilancio consolidato sono stati ripresi integralmente (line by line) gli elementi dell'attivo, del passivo nonché i proventi e gli oneri delle imprese incluse nell'area di consolidamento.

Si è proceduto, poi, all'eliminazione:

- del valore contabile delle partecipazioni detenute dalla società capogruppo nelle imprese controllate incluse nell'area di consolidamento e delle corrispondenti frazioni dei patrimoni netti delle società;
- dei crediti e debiti finanziari e commerciali intragruppo;
- degli oneri e dei proventi relativi ad operazioni intercorse fra imprese consolidate;
- dei dividendi distribuiti fra le società del gruppo;
- delle garanzie intragruppo;
- L'eccesso del costo di acquisto rispetto al valore corrente delle quote di pertinenza del gruppo delle partecipazioni è contabilizzato nell'attivo patrimoniale come avviamento. L'eventuale avviamento negativo è contabilizzato a conto economico;
- le eventuali quote di patrimonio netto e del risultato d'esercizio di competenza di azionisti terzi sono separatamente evidenziate, rispettivamente in apposita voce dello Stato Patrimoniale e del conto economico consolidati.

Gli effetti fiscali derivanti dalle rettifiche di consolidamento apportate ai bilanci delle società consolidate sono contabilizzati, ove necessario, nel fondo imposte differite o nelle attività per imposte anticipate

## Società controllate consolidate integralmente

Il consolidamento integrale ha riguardato le partecipazioni delle sottoelencate società delle quali la capogruppo detiene direttamente il controllo:

Denominazione	Città o Stato Estero	Capitale Sociale Euro	Patrimonio netto	Utile/(perdita)	% Poss.	Valore bilancio
MAILUP INC	STATI UNITI	41.183	265.366	(47.434)	100	739.638
ACUMBAMAIL SL	SPAGNA	4.500	204.669	170.708	100	1.099.519
MAILUP NORDICS A/S	DANIMARCA	67.001	792.039	(62)	100	791.262
AGILE TELECOM S.p.A.	CARPI (MO)	500.000	1.685.646	713.678	100	8.818.969
DATATRICS B.V.	OLANDA	999	(2.321.636)	(306.595)	100	6.809.838
						<b>18.258.957</b>

Per informazioni di dettaglio sulle attività svolte dalle controllate e sul ruolo strategico ricoperto all'interno del Gruppo Growens si invita alla consultazione della Relazione sulla gestione parte del presente fascicolo consolidato alla sezione "Il Gruppo".

I bilanci semestrali oggetto di consolidamento sono tutti riferiti alla data di chiusura della capogruppo corrispondente al 30/06/2021.

## Criteri di conversione dei bilanci non redatti in Euro

La conversione dei bilanci delle controllate espressi in valuta diversa dall'Euro, MailUp Inc e MailUp Nordics, compresa la sub-controllata danese Globase International, viene effettuata adottando le seguenti procedure:

- le attività e le passività sono state convertite in base ai cambi correnti al 30/06/2021;
- i componenti del conto economico sono stati convertiti in base ai cambi medi del primo semestre 2021;
- le differenze di cambio emergenti sono state addebitate o accreditate in apposita riserva del patrimonio netto consolidato denominata "Riserva da differenze di traduzione";
- le voci del patrimonio netto sono convertite ai cambi storici alla data del primo consolidamento;
- l'avviamento ove esistente e gli aggiustamenti di fair value correlati all'acquisizione di un'entità estera sono trattati come attività e passività dell'entità estera e convertiti al cambio alla data di primo consolidamento.

Di seguito si riportano i cambi utilizzati:



	<b>Cambio al 30/06/2021</b>	<b>Cambio medio primo semestre 2021</b>	<b>Cambio al 31/12/2020</b>	<b>Cambio medio primo semestre 2020</b>
Dollaro USA	Euro 1,1884	Euro 1,2057	Euro 1,2271	Euro 1,1015
Corona Danese	Euro 7,4362	Euro 7,4368	Euro 7,4409	Euro 7,4648

Fonte <http://cambi.bancaditalia.it>

## Schemi di Bilancio e Indicatori Alternativi di Performance (IAP)

Gli schemi di bilancio adottati hanno le seguenti caratteristiche:

a) nella Situazione Patrimoniale – Finanziaria le attività e passività sono esposte in ordine crescente di liquidità; un'attività/passività è classificata come corrente quando soddisfa uno dei seguenti criteri:

- ci si aspetta che sia realizzata/estinta o si prevede che sia venduta o utilizzata nel normale ciclo operativo;
- sia posseduta principalmente per essere negoziata;
- si prevede che si realizzi/estingua entro 12 mesi dalla data di chiusura del bilancio.

In mancanza di tutte e tre le condizioni, le attività/passività sono classificate come non correnti;

b) nel Conto Economico i componenti positivi e negativi del reddito sono esposti per destinazione come nel precedente esercizio. A partire dal primo semestre 2021, la reportistica consolidata di Conto Economico includerà la rappresentazione del dettaglio dei ricavi suddivisi per le due principali aree strategiche di affari, ossia SaaS e CPaaS, anziché per linee di prodotto (Email, SMS, Predictive Marketing), al fine di (i) fornire una migliore rappresentazione delle rispettive logiche di funzionamento, omogenee al loro interno per tipologia di modello di business, go-to-market, KPI (Key Performance Indicators) e parametri finanziari; (ii) dare una informativa maggiormente rispondente alle logiche gestionali e alle scelte strategiche del Gruppo; (iii) semplificare la reportistica in ottica di maggiore comprensibilità e comparabilità rispetto agli standard internazionali. Tale scelta è dettata dalla maggiore facilità di lettura e comparabilità rispetto ai bilanci degli altri player del medesimo settore.

L'area strategica di affari SaaS (Software-as-a-Service), include i servizi forniti ai clienti a mezzo di piattaforme accessibili in modalità cloud, utilizzate sulla base di contratti pluriperiodo prevalentemente con canoni ricorrenti/ c.d. subscription. A livello di Business Unit, accorpa i ricavi derivanti dalla piattaforma MailUp commercializzata da Growens, inclusi i ricavi dei servizi messaging inviati tramite la piattaforma SaaS alla propria clientela tipicamente retail, dall'editor BEE di MailUp Inc, e dalle controllate Acumbamail e Datatrics. L'area strategica di affari CPaaS (Communication-Platform-as-a-Service), copre l'insieme dei servizi di messaging forniti su base wholesale tramite API, in particolare forniti da Agile Telecom.

I costi sono suddivisi in quattro macro aree: *Cost of Goods Sold* (COGS), o costi di erogazione dei servizi core del Gruppo, e costi afferenti alle principali aree operative, *Sales and Marketing* (S&M) per i reparti commerciali e marketing, *Research and Development* (R&D) per il reparto ricerca e sviluppo, oltre ai Costi Generali (G&A) per le spese amministrative e di struttura. Al fine di fornire una rappresentazione gestionale più aderente all'attuale situazione di business e un più agevole confronto sulle dinamiche dei costi relativi alle risorse umane delle macroaree COGS, S&M e R&D, si è allineata all'attuale struttura la precedente collocazione di alcuni reparti adottata nel periodo di confronto al 30/06/2020, aggiornando retrospettivamente gli stessi dati. Gli ammortamenti sono anch'essi riferiti alle differenti aree di business. Nella parte di approfondimento del contenuto delle voci di Conto Economico sono illustrati più in dettaglio i criteri seguiti nella riclassificazione economica adottata. Sempre per le finalità sopra richiamate si è fatto riferimento all'EBITDA (Earnings Before Interest Taxes Depreciation Amortization), grandezza economica non definita nei Principi Contabili IAS/IFRS rappresentativa di un Indicatore Alternativo di Performance (IAP), pari al risultato operativo al netto degli ammortamenti materiali ed immateriali;

c) nelle Altre Componenti di Conto Economico Complessivo sono evidenziate tutte le variazioni degli Altri utili (perdite) complessivi, intervenute nell'esercizio, generate da transazioni diverse da quelle poste in essere con gli Azionisti e sulla base di specifici Principi Contabili IAS/IFRS. La Società ha scelto di rappresentare tali variazioni in un prospetto separato rispetto al Conto Economico. Le variazioni degli Altri utili (perdite) complessivi sono esposte al netto degli effetti fiscali correlati identificando separatamente, ai sensi dello IAS 1R in vigore dal primo gennaio 2013, le componenti che sono destinate a riversarsi nel Conto Economico in esercizi successivi e quelle per le quali non è previsto alcun riversamento al Conto Economico;

d) il Prospetto dei Movimenti del Patrimonio Netto, così come richiesto dai principi contabili internazionali, fornisce evidenza separata del risultato di esercizio e di ogni altra variazione non transitata a Conto Economico, ma imputata direttamente agli Altri utili (perdite) complessivi sulla base di specifici Principi Contabili IAS/IFRS, nonché delle operazioni con Azionisti, nella loro qualità di Azionisti;

e) il Rendiconto Finanziario è redatto applicando il metodo indiretto.



## Criteri di valutazione

I criteri di valutazione adottati dal Gruppo, ispirati ai Principi Contabili IAS/IFRS, sono coerenti e sostanzialmente invariati rispetto a quelli applicati nel bilancio annuale al 31/12/2020, ad eccezione di quanto di seguito riportato.

### **NUOVI PRINCIPI CONTABILI, EMENDAMENTI ED INTERPRETAZIONI APPLICATI DAL 1° GENNAIO 2021**

*Modifiche all'IFRS 9, allo IAS 39 e all'IFRS 7 - Riforma del benchmark sui tassi di interesse - Fase 1*

Questi emendamenti forniscono alcune agevolazioni in relazione alla riforma del benchmark dei tassi di interesse. I rilievi si riferiscono alla contabilizzazione delle operazioni di copertura e hanno l'effetto che la riforma dell'IBOR in genere non dovrebbe comportare la cessazione della contabilità di copertura. Tuttavia, l'eventuale inefficacia della copertura dovrebbe continuare a essere rilevata a Conto Economico. Data la natura pervasiva delle coperture che coinvolgono contratti basati sull'IBOR, le agevolazioni interessano le aziende di tutti i settori.

Dall'applicazione dei nuovi emendamenti non sono insorti impatti significativi né nei valori, né nell'informativa di bilancio.

### **PRINCIPI CONTABILI, EMENDAMENTI ED INTERPRETAZIONI NON ANCORA APPLICABILI**

Alla data del presente Bilancio, inoltre, gli organi competenti dell'Unione Europea non hanno ancora concluso il processo di omologazione necessario per l'adozione dei seguenti principi contabili ed emendamenti:

– Nel mese di maggio 2017 lo IASB ha emesso il nuovo principio IFRS 17 “Contratti di assicurazione”. Il nuovo principio, che sostituirà l'IFRS 4 e sarà applicabile con decorrenza dal 1° gennaio 2023, è stato modificato a giugno 2020.

– Nel mese di gennaio 2020 lo IASB ha pubblicato alcuni emendamenti allo IAS 1 che chiariscono che la definizione di “corrente” o “non corrente” di una passività è in funzione del diritto in essere alla data del bilancio. Gli emendamenti saranno applicabili con decorrenza dal 1° gennaio 2022.

– Nel mese di maggio 2020 lo IASB ha pubblicato alcuni emendamenti di portata ristretta ai principi IFRS 3, IAS 16, IAS 37 ed alcune revisioni annuali all'IFRS 1, IFRS 9, IAS 41 e IFRS 16. Gli emendamenti saranno applicabili con decorrenza dal 1° gennaio 2022.

– Nel mese di giugno 2020 lo IASB ha pubblicato alcuni emendamenti al principio IFRS 4 che differiscono al 1° gennaio 2023 l'esenzione dall'applicazione dell'IFRS 9. – Nel mese di agosto 2020 lo IASB ha pubblicato alcuni emendamenti ai principi IFRS 7, IFRS 4 e IFRS 16. Gli emendamenti saranno applicabili con decorrenza dal 1° gennaio 2021.

– Nel mese di febbraio 2021 lo IASB ha pubblicato alcuni emendamenti di portata ristretta ai principi IAS 1, Practice Statement 2 e allo IAS 8. Le modifiche mirano a migliorare l'informativa sui principi contabili e ad aiutare gli utenti del bilancio a distinguere tra cambiamenti nelle stime contabili e cambiamenti nei principi contabili. Gli emendamenti saranno applicabili con decorrenza dal 1° gennaio 2023.

– Nel mese di marzo 2021 lo IASB ha pubblicato alcuni emendamenti all'IFRS 16 che spostano dal 30 giugno 2021 al 30 giugno 2022 la data ultima per poter usufruire di un espediente pratico per la valutazione dei contratti di leasing, nel caso in cui a seguito del Covid-19 siano stati rinegoziati i canoni. Il locatario può scegliere di contabilizzare la concessione come un canone variabile nel periodo in cui viene riconosciuto un pagamento inferiore. Gli emendamenti saranno applicabili con decorrenza dal 1° aprile 2021.

– Nel mese di maggio 2021 lo IASB ha pubblicato alcuni emendamenti al principio IAS 12 – Imposte differite relative ad attività e passività scaturenti da una singola operazione. Le modifiche richiedono alle società di riconoscere imposte differite in caso di rilevazione iniziale di un'attività o di una passività in un'operazione che dà luogo a differenze temporanee deducibili e imponibili di uguale ammontare.

Il Gruppo adotterà tali nuovi principi, emendamenti ed interpretazioni, sulla base della data di applicazione prevista, e ne valuterà i potenziali impatti, quando questi saranno omologati dall'Unione Europea.

### **Informativa relativa al valore contabile degli strumenti finanziari**



Al fine di fornire informazioni in grado di illustrare l'esposizione ai rischi finanziari assume notevole rilevanza l'informativa fornita dalle imprese in merito alla valutazione al fair value degli strumenti finanziari così come previsto dal principio contabile IFRS 7

La "gerarchia del Fair Value" prevede tre livelli:

- livello 1: se lo strumento finanziario è quotato in un mercato attivo;
- livello 2: se il fair value è misurato sulla base di tecniche di valutazione che prendono a riferimento parametri osservabili sul mercato, diversi dalle quotazioni dello strumento finanziario;
- livello 3: se il fair value è calcolato sulla base di tecniche di valutazione che prendono a riferimento parametri non osservabili sul mercato.

### 30 giugno 2021 Growens SpA

<i>(In unità di Euro)</i>	<b>Valore in bilancio</b>	<b>Fair value</b>	<b>Gerarchia fair value</b>
<b>Altre attività finanziarie</b>			
Altre attività finanziarie non correnti	848.296	848.296	Livello 3
Altre attività finanziarie correnti	195	195	Livello 1

Per un dettaglio sulla composizione delle voci sopra evidenziate si rimanda alle note illustrative specifiche esposte di seguito in questo documento.

### Passività potenziali

Allo stato attuale nel contesto delle società del Gruppo non sussistono contenziosi legali o tributari che richiedano l'iscrizione di passività potenziali.

## NOTE AI PROSPETTI PATRIMONIALI, FINANZIARI ED ECONOMICI

### Attività

#### Attività non correnti

#### Attività materiali (1)

<b>Saldo al 30/06/2021</b>	<b>Saldo al 31/12/2020</b>	<b>Variazioni</b>
1.629.174	1.700.842	(71.668)

#### Impianti e macchinari

<b>Descrizione</b>	<b>30/06/2021</b>	<b>31/12/2020</b>	<b>Variazioni</b>
Impianti E Macchinari	55.374	72.680	(17.307)
Altri Beni	1.573.801	1.628.162	(54.362)
<b>Totale</b>	<b>1.629.174</b>	<b>1.700.842</b>	<b>(71.668)</b>

Nella voce "altri beni" sono iscritte:

- spese per l'acquisto di mobili e arredi degli uffici per euro 378.457 al netto dell'ammortamento d'esercizio;
- spese per l'acquisto di macchine elettroniche d'ufficio per euro 513.383 al netto dell'ammortamento d'esercizio;
- spese per l'acquisto di telefoni cellulari per euro 4.242 al netto dell'ammortamento d'esercizio;



- spese per migliore su beni di terzi per euro 668.602 relative all'allestimento e personalizzazione della nuova sede di Milano al netto dell'ammortamento d'esercizio;
- altre immobilizzazioni materiali per euro 9.117.

## Diritti d'uso

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
3.518.015	3.701.056	(183.041)

Attività immateriali	31/12/2020	Incrementi esercizio	Decrementi esercizio	Amm.to Esercizio	30/06/2021
Diritti d'uso uffici IFRS16	3.374.570	128.027		417.020	3.085.577
Diritti d'uso Others IFRS 16	326.486	236.934		130.982	432.438
<b>Totale</b>	<b>3.701.056</b>	<b>364.961</b>	<b>0</b>	<b>548.002</b>	<b>3.518.015</b>

In data 01/01/2019 ha trovato prima applicazione il principio contabile IFRS 16 Leases che prevede, nel caso specifico del Gruppo, per i contratti di affitto di uffici, leasing e noleggio a lungo termine su veicoli e attrezzature informatiche, salvo limitate eccezioni per contratti di breve durata o di importo ridotto, la rilevazione del RoU (Right of Use o Diritto d'uso) tra le attività non correnti del bilancio, in contropartita della passività finanziaria costituita dal valore attuale dei canoni di locazione futuri.

Il valore del diritto d'uso è stato determinato mediante l'attualizzazione dei canoni di locazione futuri previsti nel relativo contratto in occasione della first time adoption del principio contabile o successivamente al momento della sottoscrizione di nuovi contratti o modifica degli stessi. Il tasso marginale utilizzato per la categoria omogenea dei contratti di affitto degli uffici strumentali coincide con il tasso applicato alla capogruppo, in occasione di recente operazione di finanziamento a medio lungo termine erogato dal sistema bancario, ed è pari allo 0,8% annuo. Per i contratti di leasing e noleggio veicoli si è optato per il tasso medio annuo delle operazioni di leasing, pari al 3%, esplicitato nei relativi contratti. Gli importi sopra esposti sono, come per gli altri cespiti materiali ed immateriali, al netto del relativo fondo ammortamento. Il principio IFRS 16 prevede infatti che il Right of Use venga ammortizzato in quote costanti in relazione alla durata residua del contratto sottostante.

## Attività immateriali (2)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
5.948.447	5.109.145	839.301

Descrizione	30/06/2021	31/12/2020	Variazioni
Sviluppo piattaforma	4.706.483	4.334.905	371.578
Software di terzi	1.208.101	733.374	474.727
Marchi	5.510	7.269	(1.759)
Altre	28.353	33.597	(5.244)
<b>Totale</b>	<b>5.948.447</b>	<b>5.109.145</b>	<b>839.301</b>

Nella voce "Sviluppo piattaforma" sono iscritti gli investimenti per lo sviluppo della piattaforma MailUp al netto degli ammortamenti di competenza, così come i costi per progetti di sviluppo in corso di realizzazione, attività non ancora ultimate e, pertanto, non ancora ammortizzate. Sono inoltre presenti gli sviluppi capitalizzati relativi all'editor BEE, asset conferito dalla capogruppo alla controllata MailUp Inc a far data dal 31/12/2016, e all'infrastruttura di invio SMS di Agile Telecom..

Nella voce "Software di terzi" sono iscritti i costi relativi a software di proprietà di terzi e i relativi interventi di implementazione e personalizzazione rispetto alle esigenze del Gruppo. La voce "Marchi" include le spese sostenute per il deposito e la tutela dei marchi Growens e MailUp in Italia e in altri paesi considerati strategici.



Nella voce altre immobilizzazioni immateriali sono inclusi i costi sostenuti per il nuovo brand per Euro 23.793, e altri costi ad utilità pluriennale sostenuti da Datatrics BV per Euro 4.560. Relativamente alla recuperabilità del valore delle attività immateriali si ricorda che, in assenza di indicatori di perdita di valore delle stesse rispetto al valore di carico nel bilancio, che si siano manifestati nel corso del semestre, non è stato necessario procedere ad ulteriori verifiche.

Per un'analisi approfondita delle nuove funzionalità apportate nel primo semestre 2021 alla piattaforma MailUp, all'editor BEE e dei progetti di ricerca e sviluppo del Gruppo si rimanda al paragrafo "Attività di ricerca e sviluppo" della Relazione sulla gestione della presente relazione semestrale consolidata.

### Avviamento (3)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
16.556.177	16.556.177	-

Gli avviamenti derivanti dall'acquisizione di società sono così dettagliati:

Descrizione	30/06/2021
MailUp Inc	162.418
Acumbamail SL	464.923
MailUp Nordics A/S	331.126
MailUp Nordics /Globase	460.137
Agile Telecom S.p.A.	8.256.720
Datatrics B.V.	6.801.699
Avviamento Faxator	79.154
<b>Totale</b>	<b>16.556.177</b>

### Impairment test sugli avviamenti

Gli amministratori, come ricordato nella sezione relativa ai principi contabili adottati (IAS 36), verificano la recuperabilità degli avviamenti iscritti nel bilancio consolidato almeno annualmente, o più spesso in presenza di eventi che facciano ritenere che il valore di iscrizione in bilancio non sia recuperabile, attraverso apposite valutazioni (test di impairment) su ciascuna unità generatrice di cassa (*Cash Generating Units* o CGU). L'avviamento è calcolato come differenza tra il valore di acquisto della partecipazione in società controllate ed il patrimonio netto della controllata all'atto del primo consolidamento. Nel caso specifico le CGU sono rappresentate dalla specifica controllata a cui si riferisce l'avviamento. La recuperabilità dell'investimento è determinata con riferimento ai flussi di cassa previsti. Non ricorrendone i presupposti, gli impairment test sugli avviamenti iscritti nell'attivo patrimoniale verranno effettuati in sede di bilancio annuale 2021.

### Partecipazioni in società collegate (4)

Denominazione	Stato	31/12/2020	Rivalutazioni	Svalutazioni	Acquisti	30/06/2021
CRIT Cremona information Technology	Italia	122.976				122.976
<b>Totale</b>		<b>122.976</b>				<b>122.976</b>

L'importo iscritto nell'attivo dello Stato Patrimoniale si riferisce alla partecipazione di Growens nel Consorzio CRIT (CRemona Information Technology). Il Consorzio non redige il bilancio semestrale per cui si è optato per mantenere invariato il valore della partecipazione rispetto alla chiusura del precedente esercizio.

Il CRIT ha permesso, come fondamentale fattore di stimolo e luogo di incontro degli attori coinvolti, non solo dei consorziati, ma anche delle istituzioni, la realizzazione a Cremona del "Polo per l'innovazione digitale", il nuovo complesso edilizio, inaugurato ufficialmente il 10 giugno 2017, presso cui si sono insediati i consorziati, compresa Growens, che vi ha trasferito la propria sede operativa ed amministrativa di Cremona a partire da luglio 2017. Anche lo spazio co-working denominato Cobox, gestito dal consorzio CRIT, si è trasferito presso il Polo.



Tutte queste iniziative sono riconducibili agli obiettivi strategici del CRIT, ovvero conseguire sinergie tra i consorziati, sviluppare servizi di interesse comune, sia di carattere gestionale che operativo (incubatore start-up, strutture comuni per formazione, sale riunioni) e costituire un centro di eccellenza in grado di generare nuove aziende e di trasferire al mondo locale delle imprese e alla comunità le opportunità economiche e di migliore qualità della vita, derivanti dall'uso di nuove tecnologie della comunicazione e dell'informazione.

### Altre attività non correnti (5)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
848.296	848.259	1.037

Descrizione	31/12/2020	Incremento	Decremento	30/06/2021
Crediti Verso Imprese Collegate	64.641			64.641
Crediti Tributari oltre l'esercizio	5.806			5.806
Crediti V/Altri	36.131	1.037		37.168
Pegno BPER	741.681			741.681
<b>Totale</b>	<b>848.259</b>	<b>1.037</b>		<b>848.296</b>

I crediti in oggetto hanno tutti previsione di incasso superiore ai 12 mesi e sono quindi classificati come "non correnti". La voce "Crediti verso altri" è relativa a depositi cauzionali esigibili oltre l'esercizio.

La voce Pegno BPER fa riferimento alla somma trattenuta a titolo di pegno da Banca Popolare dell'Emilia Romagna a fronte della prima erogazione del finanziamento connesso al bando MISE "ICT Agenda digitale" di cui si fa ampio cenno nel paragrafo relativo alla ricerca e sviluppo della Relazione sulla gestione. L'importo del pegno è calcolato nella misura del 40% del totale erogato dalla stessa BPER e da Cassa Depositi e Prestiti e verrà progressivamente rilasciato a fronte del rimborso delle relative rate come da piano di ammortamento.

### Attività per imposte differite (6)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
1.459.329	1.191.131	268.198

Le attività per imposte anticipate si riferiscono a differenze temporanee tra criteri fiscali e contabili rilevate negli stanziamenti imposte delle singoli società e a differenze da consolidamento che si riverseranno nei prossimi esercizi.

Il dettaglio in relazione ad ogni società del gruppo può così essere riepilogato:

Descrizione	30/06/2021	31/12/2020
Growens Spa	447.570	438.620
Agile Telecom Spa	4.076	(2.194)
Mailup Inc	574.035	398.144
Datatrix BV	433.649	357.000
Datatrix Srl	-	(438)
<b>Totale</b>	<b>1.459.329</b>	<b>1.191.131</b>

Allo stato attuale non sembrano emergere incertezze sulla recuperabilità futura delle imposte anticipate stanziate.

## Attività correnti

### Crediti commerciali e altri crediti (7)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
11.547.033	10.354.302	1.192.731

Descrizione	30/06/2021	31/12/2020	Variazioni
Crediti verso clienti	11.547.033	10.354.302	1.192.731
<b>Totale</b>	<b>11.547.033</b>	<b>10.354.302</b>	<b>1.172.861</b>

Si espone di seguito la ripartizione dei crediti per area geografica:

Crediti per area geografica	V/clienti
Clienti Italia	6.928.220
Clienti Ue	3.464.109
Clienti Extra Ue	1.154.704
<b>Totale</b>	<b>11.547.033</b>

Per un approfondimento sulle dinamiche dei crediti commerciali si invita alla consultazione dei paragrafi sull'Andamento della gestione nei settori in cui opera il Gruppo e sui Principali dati finanziari del Gruppo nella Relazione degli amministratori parte della presente relazione semestrale.

### Altre attività correnti (8)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
4.357.544	5.142.622	(785.077)

Descrizione	30/06/2021	31/12/2020	Variazioni
Rimanenze	18.269	38.137	(19.869)
Crediti Tributari	1.811.894	2.748.815	(936.921)
Altri Crediti	772.880	1.163.083	(390.203)
Ratei E Risconti Attivi	1.754.501	1.192.586	561.915
<b>Totale</b>	<b>4.357.544</b>	<b>5.142.622</b>	<b>(785.077)</b>

La voce Altri crediti comprende il credito maturato per il contributo a fondo perduto sul progetto New Innovative Multilateral Platform di cui si fa cenno nella Relazione sulla gestione. La voce Crediti tributari comprende il credito IVA di Agile Telecom per Euro 1.611.146 relativo all'anno 2020, il credito IVA residuo 2019 di Euro 34.370, i crediti d'imposta per assunzione personale per Euro 27.791, crediti Ires e Irap del 2019 per Euro 45.200 di Agile Telecom, il credito d'imposta R&S per Euro 70.536 e altri crediti verso l'erario per ritenute per Euro 22.851.

### Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni (9)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
195	195	0



Il valore di Euro 195, è costituito dai titoli residui in nostro possesso, dopo il rimborso al valore nominale in data 08/07/2020 dell'investimento per Euro 500.000 in titoli azionari quotati su AIM.

## Disponibilità liquide (10)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
9.829.725	9.866.364	(36.639)

Il saldo rappresenta le disponibilità liquide e l'esistenza di numerario e di valori alla data del 30/06/2021.

## Passività e Patrimonio Netto

### Patrimonio netto di gruppo

#### Capitale sociale (11)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
374.276	374.276	0

Il capitale sociale della capogruppo Growens è interamente versato ed è rappresentato al 30/06/2021 da 14.971.046 azioni ordinarie prive di valore nominale, la cui parità contabile è pari ad euro 0,025 cadauna.

#### Riserve (12)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
16.981.029	16.343.603	637.426

Descrizione	Saldo al 31/12/2020	Incrementi	Decrementi	Saldo al 30/06/2021
Riserva Da Sovrapprezzo Delle Azioni	12.753.906			12.753.906
Riserva Legale	80.000			80.000
Riserva Stock Option	70.468	44.541		115.009
Riserva Straordinaria	5.613.856	1.753.192		7.367.049
Riserva Per Adeguamento Cambi	19.030		19.030	0
Riserva Fta	(613.449)			(613.449)
Riserva Oci	(316.597)	4.553	7.020	(319.064)
Riserva Per Azioni Proprie In Port.	(582.608)	308.642	234.938	(508.905)
Riserva Da Avanzo Di Fusione	133.068			133.068
Riserva di traduzione	15.703		16.250	(547)
Utili/Perdite A Nuovo	(829.773)	564.927	1.740.715	(2.026.036)
<b>Totale</b>	<b>16.343.604</b>	<b>2.675.855</b>	<b>2.017.453</b>	<b>17.002.005</b>

L'incremento della Riserva straordinaria è determinato dall'utile di esercizio 2020 della capogruppo, e del giroconto della riserva per adeguamento cambi. A ciò si deve sommare l'effetto positivo per Euro 17 migliaia derivante dall'assegnazione di una parte del bonus MBO mediante attribuzione di azioni proprie ai dipendenti e collaboratori di Growens.

La riserva FTA si è generata in sede di transizione agli IFRS del bilancio individuale e consolidato.



La riserva OCI è rappresentativa degli effetti derivanti dalla rimisurazione dei piani a benefici definiti, così come rappresentati nello schema di Conto Economico complessivo

La Riserva Stock Option, legata al piano d'incentivazione a beneficio dei membri dell'alta direzione e contabilizzata ai sensi dell'IFRS 2, si è incrementata a seguito dell'approvazione in data 23/04/2020 del nuovo piano "Stock option plan 2020-2023".

La Riserva negativa per azioni proprie in portafoglio corrisponde al prezzo di acquisto delle azioni proprie della capogruppo possedute al 30/06/2021.

La Riserva di traduzione esprime l'effetto netto della conversione nel bilancio consolidato dei bilanci delle società controllate estere con valuta diversa dall'Euro (Mailup Inc e MailUp Nordics/Globase).

## Risultato del periodo

Il risultato netto del primo semestre risulta positivo ed ammonta a Euro 298.951 al 30/06/2021 rispetto a Euro 564.927 della precedente rilevazione al 30/06/2020. Per un'analisi approfondita dei risultati consolidati si rimanda alla specifica sezione della Relazione sulla gestione parte integrante della presente relazione semestrale.

## Passività non correnti

### Debiti verso banche e altri finanziatori (13)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
4.483.536	3.383.214	1.100.322

Tale voce è relativa a finanziamenti degli esercizi precedenti dal sistema bancario a favore di Growens che residuano per Euro 2.883.536 oltre ad Euro 1.600.000, erogati nel semestre oggetto della presente Relazione, relativi allo smobilizzo a medio termine del credito IVA 2020 di Agile Telecom con scadenza 22/10/2022.

Si segnala che l'indebitamento del Gruppo è rappresentato da finanziamenti chirografari. Il Gruppo non ha fatto ricorso a finanziamenti agevolati o a moratorie sul rimborso dell'indebitamento già in essere derivanti da provvedimenti legislativi connessi al Covid 19 per il supporto finanziario alle imprese.

### Passività per Right of use a lungo termine (13)

Descrizione	Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
Passività Right of use uffici a lungo termine	2.285.967	2.572.725	(286.758)
Passività Right of use altre a lungo termine	210.773	123.794	86.979
<b>Totale</b>	<b>2.496.740</b>	<b>2.696.519</b>	<b>(199.779)</b>

La passività finanziaria sopra esposta è calcolata in applicazione del Principio Contabile IFRS 16 e corrisponde al valore attuale delle rate future dei contratti di affitto, noleggio e leasing in essere alla data della rilevazione, con scadenza oltre i 12 mesi.

### Altre passività non correnti (14)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
3.000.000	3.000.000	0

La quota a medio termine del debito verso BMC Holding BV, parte venditrice di Datatrics BV, per la frazione da regolarsi in contanti del prezzo di acquisto è stata completamente saldata. La differenza sopra evidenziata corrisponde alla quota di aumento di capitale corrispondente all'importo massimo, pari a Euro 3 milioni, del compenso variabile a titolo di earn-out che sarà eventualmente riconosciuto ai venditori al raggiungimento di determinate soglie di fatturato entro il 2022 che saranno verificate al termine di detto periodo.



## Fondi rischi e oneri (15)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
155.167	88.667	(66.500)

Descrizione	31/12/2020	Incrementi	Decrementi	30/06/2021
Fondi Trattamento Fine Mandato	88.667	66.500		155.167
<b>Totale</b>	<b>88.667</b>	<b>66.500</b>		<b>155.167</b>

Il fondo è determinato dall'accantonamento dell'indennità dovuta agli amministratori in sede di cessazione mandato. Nel bilancio consolidato è presente anche l'accantonamento relativo agli amministratori di Agile Telecom, oltre a quello effettuato dalla capogruppo.

## Fondi del personale (16)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
2.072.935	1.983.682	(89.253)

La variazione è così determinata.

	31/12/2020	Incrementi	Decrementi	Utili/Perdite attuariali	30/06/2021
F.Do indennità di licenziamento	1.983.682	225.604	82.051	54.300	2.072.935

Gli incrementi sono relativi ad accantonamenti dell'esercizio del fondo trattamento fine rapporto del personale dipendente. I decrementi sono relativi a utilizzi dell'esercizio.

Le principali assunzioni attuariali, valutate da un esperto indipendente, sono:

### Ipotesi demografiche

Con riferimento alle ipotesi demografiche sono state utilizzate le tavole di mortalità ISTAT 2011 e le tavole di inabilità/invalidità INPS.

Relativamente alle probabilità di uscita dall'attività lavorativa per cause diverse dalla morte, sono state utilizzate dei valori di turn-over riscontrati nelle società oggetto di valutazione su un orizzonte temporale di osservazione ritenuto rappresentativo, in particolare sono state considerate frequenze annue pari al 10%.

### Ipotesi Economico - finanziarie

Riguardano le linee teoriche delle retribuzioni, il tasso tecnico d'interesse, il tasso d'inflazione ed i tassi di rivalutazione delle retribuzioni e del TFR.

Le valutazioni tecniche sono state effettuate sulla base delle ipotesi descritte dalla seguente tavola:

	30/06/2021
Tasso annuo tecnico di attualizzazione	0,80%
Tasso annuo di inflazione	1,00%
Tasso annuo aumento retribuzioni complessivo	2,50%



In merito alla scelta del tasso di attualizzazione, si è scelto di prendere come indice di riferimento l'indice per l'Eurozona Iboxx Corporate AA con durata coerente con la durata media finanziaria del collettivo oggetto di valutazione (10+ anni).

### Passività per imposte differite (17)

Descrizione	31/12/2020	Incrementi	Decrementi	30/06/2021
Fondo Per Imposte Differite	542.303	14.165		556.469
<b>Totale</b>	<b>542.303</b>	<b>14.165</b>		<b>556.469</b>

Il fondo per imposte differite è relativo a differenze derivanti dall'elisione di ammortamenti infragruppo emerse in sede di bilancio consolidato e, in parte preponderante, alle differenze rilevate da MailUp Inc tra gli ammortamenti riferiti all'asset editor BEE, relativi al primo semestre 2021, e i medesimi costi fiscalmente rilevanti.

### Passività correnti

#### Debiti commerciali e altri debiti (18)

Descrizione	30/06/2021	31/12/2020	Variazioni
Debiti verso fornitori	11.098.684	11.795.918	(697.234)
Debiti verso società collegate	30.000	31.220	(1.220)
<b>Totale</b>	<b>11.128.684</b>	<b>11.827.138</b>	<b>(698.454)</b>

I "Debiti verso fornitori" sono iscritti al netto degli sconti commerciali. Di seguito si espone la ripartizione dei debiti verso fornitori per area geografica:

Debiti per area geografica	V/ fornitori
Italia	9.194.002
UE	1.259.724
Extra UE	644.958
<b>Totale</b>	<b>11.098.684</b>

Per un approfondimento sulle dinamiche dei debiti commerciali si invita alla consultazione dei paragrafi sull'Andamento della gestione nei settori in cui opera il Gruppo e sui Principali dati finanziari del Gruppo nella Relazione degli amministratori parte della presente relazione semestrale.

#### Debiti verso banche e altri finanziatori (19)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
948.143	985.500	(37.358)

Descrizione	30/06/2021	31/12/2020	Variazioni
Debiti Verso Banche A Breve	62.575	69.400	(6.825)
Finanziamenti Quota A Breve	885.567	916.100	(30.553)
<b>Totale</b>	<b>948.143</b>	<b>985.500</b>	<b>(37.358)</b>

La voce Finanziamenti quota a breve è relativa alle quote residue a breve termine dei finanziamenti chirografari accesi dalla capogruppo con Banco BPM, Credito Emiliano, Banca BPER e Credit Agricole. La restante voce è relativa al debito bancario verso i circuiti di pagamento elettronico per i pagamenti effettuati mediante carta di credito.



## Passività diritto d'uso breve termine (20)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
1.058.896	1.029.099	29.797

Descrizione	30/06/2021	31/12/2020	Variazioni
Passività Right of use auto a breve termine	818.019	833.063	(15.044)
Passività Right of use altre a breve termine	240.877	196.036	44.841
<b>Totale</b>	<b>1.058.896</b>	<b>1.029.099</b>	<b>29.797</b>

La passività finanziaria sopra esposta è calcolata in applicazione del Principio Contabile IFRS 16 e corrisponde al valore attuale delle rate future dei contratti di affitto, noleggio e leasing in essere alla data della rilevazione, con scadenza entro i 12 mesi.

## Altre passività correnti (21)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 31/12/2020	Variazioni
12.242.111	11.774.140	467.971

Si espone di seguito la composizione delle Altre passività correnti:

Descrizione	30/06/2021
Acconti	56.116
Debiti tributari	1.123.339
Debiti verso Istituti di previdenza	478.581
Debiti verso amministratori per emolumenti	48.199
Debiti verso dipendenti per salari, ferie, permessi e mensilità aggiuntive	1.664.021
Debiti per bonus MBO	387.939
Risconti Passivi	8.477.718
Altri debiti	6.198
<b>Totale</b>	<b>12.242.111</b>

I debiti tributari sono principalmente riferibili alle ritenute applicate sui redditi da lavoro dipendente e autonomo da versare nel corso del periodo successivo, al debito per le imposte dirette stanziate e dovute e all'IVA. I debiti verso istituti di previdenza e sicurezza sociale sono principalmente relativi agli oneri sociali di varia natura da versare nel corso del periodo successivo con riferimento alle retribuzioni dell'ultimo mese, alla tredicesima mensilità e alle ferie maturate e non godute. Risconti passivi: la maggior parte dei ricavi di Growens è basata su canoni annuali ricorrenti. Growens incassa i canoni derivanti dal servizio email, ma, per il principio di competenza, solo una parte dei canoni andrà a formare i ricavi dell'anno di competenza, mentre la parte non di competenza, ovvero i risconti passivi formano la base dei ricavi dell'anno successivo. Anche le altre controllate che propongono i propri servizi con modalità a canone anticipato SaaS, come Acumbamail, MailUp Inc, Datatrics e Globase sono soggette al calcolo dei risconti passivi, anche se in misura minore essendo detti canoni principalmente mensili. I risconti passivi sono anche relativi al canale SMS, nel caso in cui, tipicamente in Growens, la vendita sia anticipata rispetto all'effettivo utilizzo ed invio da parte del cliente.

Il Gruppo non ha usufruito di misure di rinvio dei versamenti fiscali concesse alle imprese per fronteggiare la crisi sanitaria, con l'eccezione della controllata olandese Datatrics B.V. che ha beneficiato del rinvio del pagamento dei debiti IVA e delle ritenute fiscali sui dipendenti che saranno corrisposte mediante rate costanti distribuite in 24 mesi.



## Conto Economico

### Ricavi (22)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 30/06/2020	Variazioni
33.691.387	31.690.470	2.000.917

I ricavi delle vendite e delle prestazioni di servizi risultano pari a Euro 33,7 milioni registrando un incremento di Euro 2 milioni (6,3%) rispetto al corrispondente dato del primo semestre 2020.

### Ricavi per tipologia di prodotto

Di seguito si rappresenta il dettaglio della composizione della voce ricavi suddivisi per tipologia di prodotti.

Descrizione	30/06/2021	30/06/2020	Variazioni
Ricavi SaaS	12.502.015	11.567.246	934.769
Ricavi CPaaS	20.736.869	19.336.959	1.399.910
Altri ricavi	452.503	786.266	(333.762)
<b>Totale</b>	<b>33.691.387</b>	<b>31.690.470</b>	<b>2.000.917</b>

Si segnala che a partire dal primo semestre 2021, la reportistica consolidata di Conto Economico includerà la rappresentazione del dettaglio dei ricavi suddivisi per le due principali aree strategiche di affari, ossia SaaS e CPaaS, anziché per linee di prodotto (Email, SMS, Predictive Marketing), al fine di (i) fornire una migliore rappresentazione delle rispettive logiche di funzionamento, omogenee al loro interno per tipologia di modello di business, go-to-market, KPI (Key Performance Indicators) e parametri finanziari; (ii) dare una informativa maggiormente rispondente alle logiche gestionali e alle scelte strategiche del Gruppo; (iii) semplificare la reportistica in ottica di maggiore comprensibilità e comparabilità rispetto agli standard internazionali.

L'area strategica di affari SaaS (Software-as-a-Service), include i servizi forniti ai clienti a mezzo di piattaforme accessibili in modalità cloud, utilizzate sulla base di contratti pluriperiodo prevalentemente con canoni ricorrenti/ c.d. subscription. Questa categoria accorpa i ricavi derivanti dalla piattaforma MailUp commercializzata da Growens, inclusi i ricavi dei servizi messaging inviati tramite la piattaforma SaaS alla propria clientela tipicamente retail (pari ad Euro 2.103 migliaia al 30/06/2021 contro Euro 2.074 migliaia al 30/06/2020), dall'editor BEE di MailUp Inc, e dalle controllate Acumbamail e Datatrics. L'area strategica di affari CPaaS (Communication-Platform-as-a-Service), copre l'insieme dei servizi di messaging forniti su base wholesale tramite API, in particolare forniti da Agile Telecom. Ulteriori analisi sui ricavi di business sono disponibili nella Relazione sulla gestione, parte integrante del presente documento.

Nella tabella che segue, per consentire un più agevole confronto con i risultati del primo semestre 2020, si fornisce la suddivisione dei ricavi di periodo per linea di prodotto che è stata utilizzata fino al bilancio annuale al 31/12/2020.

Descrizione	30/06/2021	30/06/2020	Variazioni
Ricavi Email	8.966.956	8.012.070	954.886
Ricavi SMS	22.941.276	21.466.413	1.474.863
Ricavi Predictive Marketing	1.330.652	1.425.722	(95.069)
Altri ricavi	452.503	786.266	(333.762)
<b>Totale</b>	<b>33.691.387</b>	<b>31.690.470</b>	<b>2.000.917</b>

Gli altri ricavi si riferiscono principalmente ai contributi, in calo rispetto al semestre di confronto, a fondo perduto su bandi pubblici a supporto dell'innovazione e della formazione, menzionati più in dettaglio nella specifica sezione della Relazione sulla gestione, oltre a sopravvenienze attive e proventi relativi ad attività



residuali. Alcune sopravvenienze attive, legate soprattutto all'emergenza Covid, non si sono replicate nel primo semestre 2021.

### COGS (Cost of goods sold) (23)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 30/06/2020	Variazioni
22.095.818	21.357.328	738.490

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2021	30/06/2020	Variazioni
Acquisti	19.680.616	18.831.439	849.177
Servizi	1.301.068	1.364.075	(63.006)
Costi Per Godimento Beni Di Terzi	19.570	5.695	13.875
Costo Del Personale	1.074.258	1.125.991	(51.734)
Oneri Diversi Di Gestione	20.306	30.128	(9.821)
<b>Totale</b>	<b>22.095.818</b>	<b>21.357.328</b>	<b>738.490</b>

I COGS sono determinati dai costi direttamente riferibili all'erogazione dei servizi che rappresentano il core business del Gruppo, cioè le piattaforme tecnologiche e i servizi gestiti dalle società rientranti nel perimetro di consolidamento. Rientrano in questa categoria i costi per l'infrastruttura tecnologica IT, compresi i costi del personale specifico, i costi delle aree direttamente coinvolte nell'erogazione del servizio, ad esempio i reparti deliverability, help-desk e altri costi variabili direttamente riferibili ai servizi venduti alla clientela. La parte decisamente preponderante è rappresentata dagli acquisti di invii SMS, circa Euro 19,5 milioni, effettuati da Agile Telecom presso fornitori esterni.

Al fine di fornire una rappresentazione gestionale più aderente all'attuale situazione di business e un più agevole confronto sulle dinamiche dei costi relativi alle risorse umane delle macroaree COGS, S&M e R&D, si è allineata all'attuale struttura la precedente collocazione di alcuni reparti adottata nel periodo di confronto al 30/06/2020, aggiornando retrospettivamente gli stessi dati. Approfondimenti sui costi della gestione caratteristica sono consultabili nella Relazione sulla gestione del presente documento.

### Costi Sales & Marketing (24)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 30/06/2020	Variazioni
3.315.335	3.343.846	(28.510)

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2021	30/06/2020	Variazioni
Acquisti	2.486	4.749	(2.263)
Servizi	881.282	1.013.568	(132.286)
Costi Per Godimento Beni Di Terzi	11.066	5.226	5.840
Costo Del Personale	2.420.434	2.318.831	101.603
Oneri Diversi Di Gestione	67	1.472	(1.405)
<b>Totale</b>	<b>3.315.335</b>	<b>3.343.846</b>	<b>(28.510)</b>

Rientrano in questo ambito i costi dei dipartimenti che si occupano dell'attività commerciale e di marketing per conto delle società del Gruppo. Oltre ai costi del personale, in prevalenza afferenti all'area sales, si segnalano alcuni costi tipici dell'attività di marketing come i c. d. Pay per Click.



## Costi Research & Development (25)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 30/06/2020	Variazioni
1.840.168	1.316.618	523.550

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2021	30/06/2020	Variazioni
Acquisti	814	871	(57)
Servizi	216.640	220.077	(3.438)
Costi Per Godimento Beni Di Terzi	3.694	807	2.887
Costo Del Personale	2.802.707	2.043.260	759.447
Costo del personale capitalizzato	(1.183.686)	(948.398)	(235.288)
<b>Totale</b>	<b>1.840.168</b>	<b>1.316.618</b>	<b>523.550</b>

Tali costi sono relativi ai reparti che si occupano dell'attività di ricerca e sviluppo riferita alla piattaforma MailUp, all'editor BEE e all'infrastruttura di invio degli SMS di Agile Telecom. Per finalità di maggiore chiarezza espositiva, viene evidenziato separatamente l'ammontare dei costi di personale capitalizzati, presentando poi, nello schema di Conto Economico adottato, il costo netto risultante. La capitalizzazione viene effettuata in relazione all'utilità futura dei progetti di sviluppo software della piattaforma MailUp, dell'editor BEE e dell'infrastruttura di invio SMS di Agile Telecom. I progetti di R&S sono oggetto di specifica analisi della Relazione sulla gestione, parte integrante della presente relazione semestrale consolidata.

## Costi Generali (26)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 30/06/2020	Variazioni
4.031.472	3.495.267	536.205

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2021	30/06/2020	Variazioni
Acquisti	49.750	46.639	3.112
Servizi	2.572.938	2.124.883	448.055
Costi Per Godimento Beni Di Terzi	57.188	57.425	(237)
Costo Del Personale	1.195.959	1.119.294	76.666
Oneri Diversi Di Gestione	155.637	147.027	8.610
<b>Totale</b>	<b>4.031.472</b>	<b>3.495.267</b>	<b>536.205</b>

I costi generali esprimono le spese di struttura, prevalentemente connesse agli uffici strumentali all'attività svolta (utenze, manutenzioni, relativi acquisti), le licenze software generali in uso a tutto il personale del Gruppo, le spese amministrative e generali, compresi i costi del personale contabile, legale, degli addetti al back office commerciale, alle risorse umane e al controllo di gestione, e in generale tutti i reparti che svolgono funzioni di staff a supporto delle Business Unit, i compensi del Consiglio di amministrazione, del Collegio Sindacale e della società di revisione, le consulenze legali, fiscali, contabili, del lavoro e le altre consulenze non direttamente correlate a funzioni di business, oltre ai costi inerenti allo status di società quotata, ad esempio relativi all'attività di Investor Relation e ai costi di M&A.

## Ammortamenti e svalutazioni (27)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 30/06/2020	Variazioni
1.929.735	1.648.984	280.752



Descrizione	30/06/2021	30/06/2020	Variazioni
Ammortamenti e accantonamenti generali	184.055	175.660	8.395
Ammortamenti diritto d'uso	548.002	541.835	6.167
Ammortamenti R&D	1.197.678	931.489	266.190
<b>Totale</b>	<b>1.929.735</b>	<b>1.648.984</b>	<b>280.752</b>

L'ammortamento del Diritto d'Uso è stato calcolato per la prima volta nell'esercizio 2019 a seguito dell'applicazione dell'IFRS 16 già più volte citato.

## Gestione finanziaria (28)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 30/06/2020	Variazioni
33.720	39.906	(6.186)

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2021	30/06/2020	Variazioni
Proventi Finanziari	13.317	13.711	(394)
Oneri Finanziari	(38.822)	(40.730)	1.908
Utili Su Cambi	19.751	27.805	(8.053)
Perdite Su Cambi	(27.967)	(40.692)	12.726
<b>Totale</b>	<b>(33.720)</b>	<b>(39.906)</b>	<b>6.186</b>

L'importo è costituito da interessi attivi su conti correnti bancari e altri depositi remunerati di liquidità, utili e perdite su cambi, interessi passivi su finanziamenti bancari a medio lungo termine.

Gli oneri finanziari comprendono l'interest cost derivante dalla valutazione attuariale secondo lo IAS 19R e gli interessi passivi relativi alla passività finanziaria Right of Use per Euro 24 migliaia calcolati in base all'IFRS 16.

## Imposte sul reddito d'esercizio (29)

Saldo al 30/06/2021	Saldo al 30/06/2020	Variazioni
(146.187)	(83.533)	(62.654)

Descrizione	30/06/2021	30/06/2020	Variazioni
Imposte correnti	(396.865)	(264.621)	(132.245)
Imposte differite	250.678	181.088	69.590
<b>Totale</b>	<b>(146.187)</b>	<b>(83.533)</b>	<b>(62.654)</b>

Le società del Gruppo hanno provveduto allo stanziamento delle imposte di periodo sulla base dell'applicazione delle norme tributarie vigenti nel paese di appartenenza. Le imposte di competenza sono rappresentate dalle imposte correnti, dalle imposte differite e anticipate, relative a componenti di reddito positivi o negativi soggetti rispettivamente a imposizione o deduzione in altri periodi rispetto a quello di contabilizzazione. Sono state calcolate anche le imposte anticipate/differite connesse alle scritture di consolidamento derivanti dalle elisioni dei margini infragruppo e al relativo effetto sulle quote di ammortamento consolidate.

## Utile per azione (30)

L'utile base per azione è calcolato dividendo l'utile netto del periodo attribuibile ai soci ordinari della società per il numero medio ponderato delle azioni ordinarie, con esclusione delle azioni proprie, in circolazione durante il 2021. Di seguito sono esposti il risultato d'esercizio e le informazioni sulle azioni utilizzate al fine del calcolo dell'utile per azione base.



Descrizione	30/06/2021
<b>Utile netto attribuibile ai soci</b>	298.951
Numero delle azioni ordinarie ad inizio semestre	14.971.046
Azioni proprie in portafoglio ad inizio semestre	138.980
Numero delle azioni ordinarie a fine semestre	14.971.046
Azioni proprie in portafoglio a fine semestre	119.449
Numero ponderato delle azioni in circolazione	14.841.832
<b>Utile base per azione</b>	<b>0,0201</b>

L'utile diluito per azione è così calcolato:

Descrizione	30/06/2021
<b>Utile netto attribuibile ai soci</b>	298.951
Numero della azioni ordinario ad inizio semestre	14.971.046
Azioni proprie in portafoglio ad inizio semestre	138.980
Azioni potenzialmente assegnabili a inizio semestre	948.866
Numero delle azioni ordinarie a fine semestre	14.971.046
Azioni proprie in portafoglio a fine semestre	119.449
Azioni potenzialmente assegnabili a fine semestre	828.012
Numero ponderato delle azioni in circolazione	15.730.271
<b>Utile base per azione</b>	<b>0,0190</b>

## Organico

Al 30/06/2021 i dipendenti del Gruppo Growens ammontano a 259 unità di cui 6 dirigenti, 19 quadri, 234 impiegati.

Il numero degli occupati complessivamente impiegati nell'arco dell'anno, ossia le U.L.A. (Unità Lavorative Annue) ammontano a numero 235,17 nell'ambito del Gruppo.

Livello d'inquadramento	Numero complessivo	%	Italia	Stati Uniti	Spagna	Danimarca	Olanda
Impiegati	234	90%	174	20	9	2	29
Quadri	19	8%	16	0	2	1	0
Dirigenti	6	2%	5	1	0	0	0
<b>Totale</b>	<b>259</b>	<b>100%</b>	<b>195</b>	<b>21</b>	<b>11</b>	<b>3</b>	<b>29</b>

## Transazioni con parti correlate

I rapporti intrattenuti dal Gruppo con le parti correlate, individuate sulla base dei criteri definiti dallo IAS 2 - Informativa di bilancio sulle operazioni con parti correlate - sono effettuati a normali condizioni di mercato. Per gli approfondimenti del caso, compresa la tabella che presenta il dettaglio della movimentazione intervenuta, si rimanda all'apposito paragrafo della Relazione sulla gestione al 30/06/2021.

## Compensi ad Amministratori e Sindaci



Il compenso agli Amministratori, comprensivo della relativa contribuzione, è stato pari, nel semestre in oggetto a Euro 803.725 mentre il compenso ai Collegi Sindacali, dove presenti, è stato pari ad Euro 22.000.

### **Compensi alla società di revisione**

Si evidenzia che - ai sensi della lettera 16bis dell'art. 2427 cc - l'importo totale dei corrispettivi spettanti alla società di revisione ricompresi nella relazione intermedia al 30/06/2021 a livello consolidato è stato pari a complessivi Euro 22.782.

### **Informativa sull'Attività di direzione e coordinamento**

Ai sensi dell'art. 2497-bis C.C. si evidenzia che il Gruppo non è soggetto all'attività di direzione e di coordinamento.

### **Fatti intervenuti dopo la data di riferimento del semestre**

Si rimanda alla specifica sezione della Relazione sulla gestione semestrale consolidata al 30/06/2021 per gli approfondimenti del caso.

La presente relazione finanziaria consolidata, composta da Stato Patrimoniale, Conto Economico, Prospetto delle variazioni del Patrimonio Netto, Rendiconto Finanziario e Note esplicative rappresenta in modo veritiero e corretto la situazione patrimoniale e finanziaria nonché il risultato economico del periodo e corrisponde alle risultanze delle scritture contabili.

Vi ringraziamo per la fiducia accordataci.

Milano, 14 settembre 2021

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione

Matteo Monfredini





**Growens S.p.A. (già “Mailup S.p.A.”)**

Relazione della società di revisione  
indipendente

Bilancio consolidato intermedio  
abbreviato al 30 giugno 2021

## Relazione di revisione contabile limitata sul bilancio consolidato intermedio abbreviato

Agli azionisti della  
Growens S.p.A. (già "Mailup S.p.A.")

---

### Introduzione

Abbiamo svolto la revisione contabile limitata dell'allegato bilancio consolidato intermedio abbreviato al 30 giugno 2021, costituito dal prospetto dello stato patrimoniale consolidato al 30 giugno 2021, dal conto economico consolidato semestrale, dal rendiconto finanziario consolidato semestrale, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato semestrale per il periodo chiuso a tale data e dalla relative note esplicative di Growens e delle sue controllate (di seguito anche il "Gruppo Growens"). Gli Amministratori sono responsabili per la redazione del bilancio consolidato semestrale abbreviato in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea. È nostra la responsabilità di esprimere una conclusione sul bilancio consolidato semestrale abbreviato sulla base della revisione contabile limitata svolta.

---

### Portata della revisione contabile limitata

Il nostro lavoro è stato svolto in conformità all'International Standard on Review Engagements 2410, "Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity". La revisione contabile limitata del bilancio consolidato intermedio consiste nell'effettuare colloqui, prevalentemente con il personale della Società responsabile degli aspetti finanziari e contabili, analisi di bilancio ed altre procedure di revisione contabile limitata. La portata di una revisione contabile limitata è sostanzialmente inferiore rispetto a quella di una revisione contabile completa svolta in conformità agli *International Standards on Auditing* e, conseguentemente, non ci consente di avere la sicurezza di essere venuti a conoscenza di tutti i fatti significativi che potrebbero essere identificati con lo svolgimento di una revisione contabile completa. Pertanto, non esprimiamo un giudizio sul bilancio consolidato intermedio.

---

### Conclusioni

Sulla base della revisione contabile limitata svolta, non sono pervenuti alla nostra attenzione elementi che ci facciano ritenere che il bilancio consolidato intermedio abbreviato del Gruppo Growens al 30 giugno 2021 non sia stato redatto, in tutti gli aspetti significativi, in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea.

Milano, 16 settembre 2021

BDO Italia S.p.A.  
  
Manuel Coppola  
Socio



**MILANO** | Via Pola 9 | 20124 Milano | + 39 02 710 40485

**CREMONA** | Via dell'Innovazione Digitale 3 | 26100 Cremona | +39 0372 24525

 [growens.io](https://growens.io)  [investor.relations@growens.io](mailto:investor.relations@growens.io)

