

Bilancio d'esercizio e Bilancio Consolidato al 31 dicembre 2021

Bilancio redatto secondo i Principi Contabili IAS/IFRS

-Valori in Euro -



Indice dei contenuti

Organi Sociali	3
1. Growens Group leader europeo nelle Cloud Marketing Technologies	4
2. Dati di sintesi	9
3. Report di sintesi	12
4. Relazione sulla gestione annuale consolidata e d'esercizio al 31 dicembre 2021	16
5. Bilancio consolidato di Gruppo al 31/12/2021	80
6. Note esplicative al bilancio consolidato al 31 dicembre 2021	85
7. Relazione della società di revisione sul Bilancio Consolidato al 31/12/2021	
8. Bilancio d'esercizio di Growens S.p.A. al 31/12/2021	
9. Note esplicative al Bilancio d'esercizio al 31/12/2021	
10. Relazione del collegio sindacale all'assemblea dei soci	
11. Relazione della società di revisione sul Bilancio d'esercizio al 31/12/2021	

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)

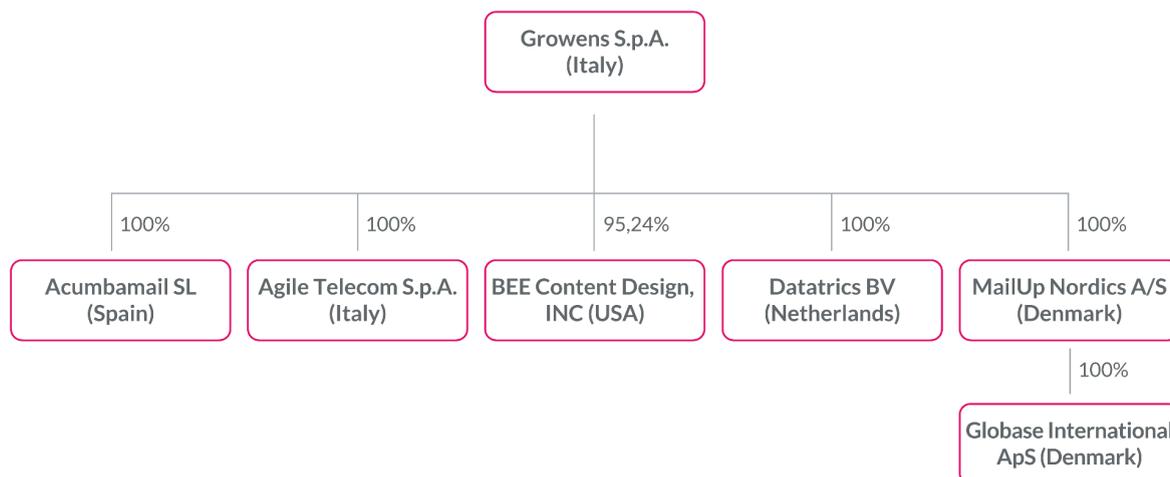
BDO Italia S.p.A.

1. Growens Group leader europeo nelle Cloud Marketing Technologies

Il Gruppo Growens (di seguito anche "Growens Group" o "Gruppo"), già MailUp Group, 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" o anche la "Società") 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, denominata MailUp, utilizzata da oltre 9.200 clienti diretti a cui si aggiungono più di 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 circa 26.000 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 sistema multilaterale di scambi Euronext Growth Milan (già 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).

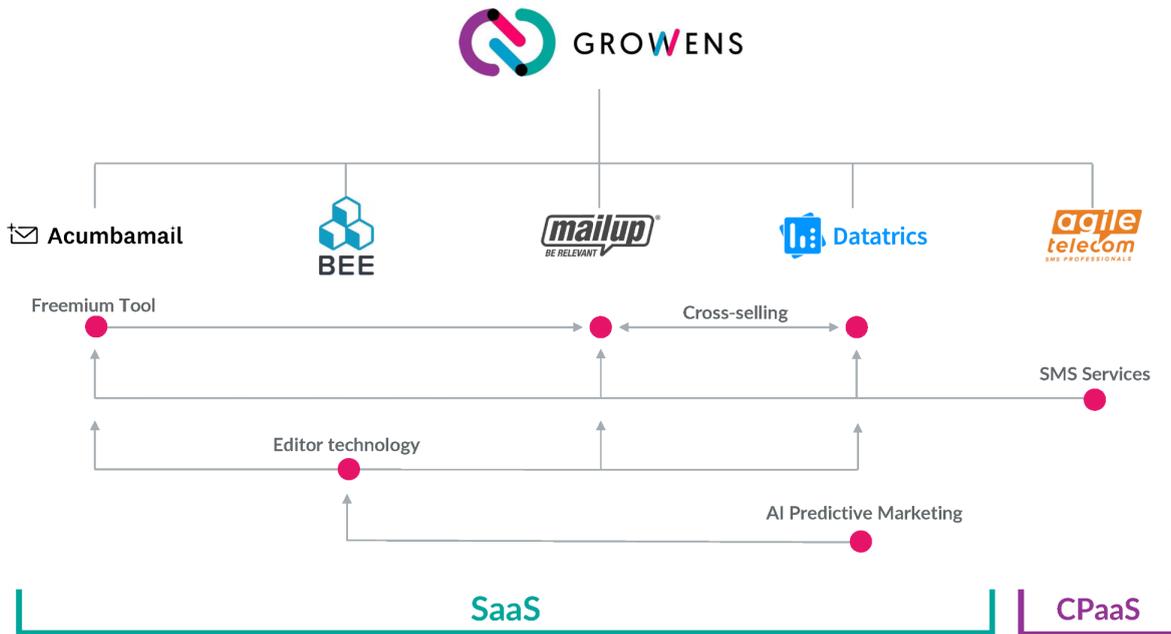
Struttura del Gruppo Growens

Si riporta qui di seguito l'organigramma al 31 dicembre 2021:



Come meglio specificato nei principali eventi dell'esercizio che seguono, in data 22 aprile 2021 l'Assemblea Straordinaria di Growens 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") in conformità alla specifica proposta formulata dal Consiglio di Amministrazione del 23 marzo 2021, cui ha fatto seguito la nuova denominazione adottata dal Gruppo.

Tutte le entità riportate nel partecipogramma sono controllate al 100% da Growens, tranne BEE Content Design Inc. (già MailUp Inc.), partecipata al 95,24%. Il percorso di crescita per linee esterne intrapreso dal Gruppo ha permesso, e permetterà sempre di più in futuro, di sviluppare 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 3.600 clienti paganti si avvalgono dei servizi della controllata iberica. Comprendendo anche i piani gratuiti, gli utenti si attestano intorno agli 80.000.

 **Acumbamail**

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 oltre due miliardi di messaggi spediti nell’esercizio 2021 e gestisce l’invio di messaggi A2P di tipo promozionale e transazionale (One-Time Password, notifiche e alert) per conto di più di duemila clienti. È inoltre il fornitore pressoché esclusivo del Gruppo per i servizi di invio SMS



erogati dalle piattaforme MailUp e Acumbamail, consentendo così di sfruttare le sinergie economiche e tecnologiche sopra evidenziate.

Bee Content Design Inc., già MailUp Inc., organizzata secondo il modello della dual company, con team di business localizzato negli Stati Uniti ed 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 oltre 11.400 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 circa 150 paesi. La business unit sta investendo sia in miglioramenti incrementali degli attuali servizi, sia nello sviluppo di nuovi servizi che andranno ad affiancare ed integrare gli esistenti, innalzando così il ricavo medio per cliente. A far data dal 4 ottobre 2021 la controllata americana, già MailUp Inc. ha variato la ragione sociale in Bee Content Design Inc. In data 18 novembre 2021 Massimo Arrigoni, Chief Executive Officer della controllata, in quanto beneficiario di un piano di stock option risalente al 2011, ha sottoscritto n. 250.000 azioni della società diventando azionista in ragione del 4,76% del capitale della società.



Datatrix B.V., ultima acquisizione in termini temporali, è una società olandese, fondata nel 2012, titolare di una piattaforma proprietaria di marketing predittivo all'avanguardia utilizzata da circa 300 clienti, che permette di costruire esperienze basate su dati gestiti tramite intelligenza artificiale, con il risultato di una migliore customer experience ed un conseguente aumento della conversione e fidelizzazione della clientela, attraverso una piattaforma di data management sviluppata con un algoritmo di autoapprendimento. L'uso dell'intelligenza artificiale consente la combinazione di dati ricavati da molteplici fonti, sia interne (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 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 BEE nelle attività di accounting sui clienti BEE Pro di fascia alta sull'area europea.



L'iter della liquidazione volontaria della controllata italiana Datatrics S.r.l., non più rientrante nei piani strategici del Gruppo, iniziato il 26 novembre 2020, si è concluso con la cancellazione della società dal Registro Imprese in data 12 ottobre 2021. Nell'esercizio 2021, la società è stata conseguentemente esclusa dal perimetro di consolidamento.

2. Dati di sintesi

Principali eventi avvenuti nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2021

Nel corso dell'esercizio 2021 l'attività del Gruppo è stata caratterizzata dagli eventi di seguito indicati.

Il 2 marzo 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 marzo 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 aprile 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 aprile 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 aprile 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 aprile 2021 ed è stato di conseguenza modificato il ticker di negoziazione. A far data dal 3 maggio 2021 il nuovo ticker per le azioni ordinarie Growens S.p.A., codice ISIN IT0005040354, è GROW.

Il 4 maggio 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 4 giugno 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.

Il 19 luglio 2021 la Società 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, così come il rafforzamento della propria business unit MailUp con l'ingresso di un nuovo Head of Marketing, coerentemente con il proprio piano di incremento dell'organico.

Il 23 settembre 2021 la Società ha comunicato il rafforzamento del management di gruppo con l'ingresso di Enrica Lipari nel ruolo di People & Culture Director.

Il 18 novembre 2021 Growens ha comunicato l'ingresso per il secondo anno consecutivo a far parte dei "Leader della Crescita 2022", la classifica delle 450 aziende italiane che hanno registrato la maggiore crescita composta di fatturato nel triennio 2017- 2020. La lista è realizzata da Il Sole 24 Ore in collaborazione con Statista, portale web tedesco per la statistica che elabora e rende disponibili dati e ricerche di mercato in ambito economico.

All'interno del ranking, Growens si posiziona nella Top20 per fatturato e a metà classifica per tasso di crescita.

Il 30 novembre 2021 il Gruppo ha annunciato la nuova policy Growens Way of Working, il manifesto mirato a formalizzare la posizione del Gruppo nei confronti del lavoro ibrido e remoto, trasformando l'esperienza temporanea del remote-first pandemico in un elemento culturale strutturale, guidato da una specifica visione organizzativa. Il percorso, partito nel 2018 con un progetto pilota di smartworking per i dipendenti italiani, porta a sistema tale esperienza, accelerata durante la pandemia, applicando la nuova concezione a tutte le 5 Business Unit del Gruppo in Italia, Spagna, Nord Europa e Stati Uniti, con l'adozione definitiva di un modo di lavorare ibrido, basato sulla flessibilità, sul coordinamento e sulla responsabilizzazione distribuita.

3. Report di sintesi

Conto Economico consolidato al 31 dicembre 2021 – Importi in unità di Euro

	31/12/2021	%	31/12/2020	%	Variazione	Var. %
Ricavi SaaS	26.089.735	36,6%	23.673.265	36,3%	2.416.470	10,2%
Ricavi CPaaS	44.070.048	61,9%	40.028.068	61,4%	4.041.980	10,1%
Altri ricavi	1.077.179	1,5%	1.532.255	2,3%	(455.076)	(29,7%)
Totale Ricavi	71.236.961	100,0 %	65.233.588	100,0%	6.003.372	9,2%
Costi COGS	47.436.618	66,6%	43.879.717	67,3%	3.556.901	8,1%
Gross Profit	23.800.343	33,4%	21.353.872	32,7%	2.446.472	11,5%
Costi S&M	7.323.997	10,3%	6.402.060	9,8%	921.938	14,4%
Costi R&D	3.175.065	4,5%	2.881.405	4,4%	293.661	10,2%
<i>Costi R&D capitalizzati</i>	<i>(2.661.338)</i>	<i>(3,7%)</i>	<i>(1.868.113)</i>	<i>(2,9%)</i>	<i>(793.225)</i>	<i>42,5%</i>
<i>Costo R&D</i>	<i>5.836.403</i>	<i>8,2%</i>	<i>4.749.518</i>	<i>7,3%</i>	<i>1.086.886</i>	<i>22,9%</i>
Costi Generali	8.099.937	11,4%	6.981.703	10,7%	1.118.234	16,0%
Totale costi	18.599.000	26,1%	16.265.167	24,9%	2.333.833	14,3%
Ebitda	5.201.344	7,3%	5.088.705	7,8%	112.639	2,2%
Ammortamenti e accantonamenti generali	344.028	0,5%	433.251	0,7%	(89.223)	(20,6%)
Ammortamenti diritto d'uso	1.188.778	1,7%	1.096.314	1,7%	92.464	8,4%
Ammortamenti R&D	2.385.842	3,3%	2.024.675	3,1%	361.166	17,8%
Svalutazioni e accantonamenti	150.666	0,2%	154.510	0,2%	(3.844)	(2,5%)
Ammortamenti e accantonamenti	4.069.313	5,7%	3.708.750	5,7%	360.563	9,7%
Ebit	1.132.031	1,6%	1.379.955	2,1%	(247.924)	(18,0%)
Gestione finanziaria	(49.653)	(0,1%)	(178.809)	(0,3%)	129.155	(72,2%)
Ebt	1.082.377	1,5%	1.201.146	1,8%	(118.769)	(9,9%)
Imposte sul reddito	(848.723)	(1,2%)	(565.811)	(0,9%)	(282.912)	50,0%
Imposte anticipate (differite)	134.955	0,2%	(70.407)	(0,1%)	205.362	(291,7%)
Utile (Perdita) d'esercizio	368.608	0,5%	564.927	0,9%	(196.319)	(34,8%)

Stato Patrimoniale consolidato al 31 dicembre 2021 - Importi in unità di Euro

	31/12/2021	31/12/2020	Variazione	Var. %
Immobilizzazioni immateriali	6.934.260	5.188.299	1.745.961	33,7%
Differenza Da Consolidamento	15.326.343	16.477.023	(1.150.680)	(7,0%)
Immobilizzazioni materiali	1.451.491	1.700.842	(249.351)	(14,7%)
Diritto d'uso	3.168.182	3.701.056	(532.874)	(14,4%)
Immobilizzazioni finanziarie	200.985	223.748	(22.764)	(10,2%)
Immobilizzazioni	27.081.261	27.290.970	(209.709)	(0,8%)
Crediti verso clienti	12.465.270	10.354.302	2.110.968	20,4%
Debiti verso fornitori	(14.188.380)	(11.795.918)	(2.392.463)	20,3%
Debiti verso collegate	(2.000)	(31.220)	29.220	(93,6%)
Capitale Circolante Commerciale	(1.725.110)	(1.472.835)	(252.275)	17,1%
Crediti e Debiti Tributari	290.878	2.420.896	(2.130.017)	(88,0%)
Ratei e risconti Attivi/passivi	(7.845.047)	(7.405.599)	(439.448)	5,9%
Altri crediti e debiti	(3.589.466)	(3.449.879)	(139.587)	4,0%
Capitale Circolante Netto	(12.868.744)	(9.907.417)	(2.961.327)	29,9%
Fondi rischi e oneri	(936.801)	(630.970)	(305.831)	48,5%
Fondo TFR	(2.265.831)	(1.983.682)	(282.149)	14,2%
Capitale Investito Netto	11.009.885	14.768.900	(3.759.016)	(25,5%)
Capitale sociale	374.276	374.276	0	0,0%
Riserve	16.775.315	16.343.604	431.711	2,6%
Utile (Perdita) d'esercizio	387.098	564.927	(177.830)	(31,5%)
Patrimonio netto di terzi	(6.086)	0	(6.086)	100,0%
Patrimonio Netto	17.530.603	17.282.807	247.796	1,4%
Cassa	(13.324.983)	(9.866.364)	(3.458.619)	35,1%
Debiti a breve	1.234.624	985.500	249.123	25,3%
Passività finanziaria Diritto d'uso a BT	998.388	1.029.099	(30.711)	(3,0%)
Attività Finanziarie Che Non Costituiscono Immobilizzazioni	0	(195)	195	(100,0%)
Debiti a MLT	2.270.862	2.641.533	(370.672)	(14,0%)
Passività finanziaria Diritto d'uso a MLT	2.300.390	2.696.519	(396.129)	(14,7%)
Posizione Finanziaria Netta	(6.520.719)	(2.513.907)	(4.006.812)	159,4%
Totale Fonti	11.009.885	14.768.900	(3.759.016)	(25,5%)

Conto Economico d'esercizio al 31 dicembre 2021 – Importi in unità di Euro

	31/12/2021	%	31/12/2020	%	Variazione	Var. %
Ricavi SaaS	15.713.220	67,9%	15.395.234	73,6%	317.986	2,1%
Ricavi Intercompany	6.614.527	28,6%	4.352.712	20,8%	2.261.815	52,0%
Altri ricavi	816.688	3,5%	1.182.514	5,6%	(365.826)	(30,9%)
Totale Ricavi	23.144.435	100,0%	20.930.460	100,0%	2.213.975	10,6%
Costi COGS	6.883.821	29,7%	5.766.707	27,6%	1.117.113	19,4%
Gross Profit	16.260.615	70,3%	15.163.752	72,4%	1.096.862	7,2%
Costi S&M	4.411.361	19,1%	3.698.622	17,7%	712.739	19,3%
Costi R&D	3.786.031	16,4%	2.854.198	13,6%	931.833	32,6%
<i>Costi R&D capitalizzati</i>	<i>(859.913)</i>	<i>(3,7%)</i>	<i>(804.139)</i>	<i>(3,8%)</i>	<i>(55.774)</i>	<i>6,9%</i>
<i>Costo R&D</i>	<i>4.645.944</i>	<i>20,1%</i>	<i>3.658.337</i>	<i>17,5%</i>	<i>987.607</i>	<i>27,0%</i>
Costi Generali	5.423.375	23,4%	4.711.632	22,5%	711.744	15,1%
Totale costi	13.620.768	58,9%	11.264.452	53,8%	2.356.315	20,9%
Ebitda	2.639.847	11,4%	3.899.300	18,6%	(1.259.453)	(32,3%)
Ammortamenti e accantonamenti generali	198.378	0,9%	323.156	1,5%	(124.778)	(38,6%)
Ammortamenti diritto d'uso	889.620	3,8%	784.254	3,7%	105.366	13,4%
Ammortamenti R&D	1.322.406	5,7%	1.379.940	6,6%	(57.534)	(4,2%)
Svalutazioni e accantonamenti	150.680	0,7%	166.893	0,8%	(16.213)	(9,7%)
Ammortamenti e accantonamenti	2.561.083	11,1%	2.654.243	12,7%	(93.160)	(3,5%)
Ebit	78.764	0,3%	1.245.056	5,9%	(1.166.293)	(93,7%)
Gestione finanziaria	1.071.560	4,6%	856.633	4,1%	214.927	25,1%
Ebt	1.150.323	5,0%	2.101.689	10,0%	(951.366)	(45,3%)
Imposte sul reddito	(70.258)	(0,3%)	(88.841)	(0,4%)	18.583	(20,9%)
Imposte anticipate (differite)	(217.879)	(0,9%)	(296.007)	(1,4%)	78.128	(26,4%)
Utile (Perdita) d'esercizio	862.186	3,7%	1.716.841	8,2%	(854.655)	(49,8%)

Stato Patrimoniale d'esercizio al 31 dicembre 2021- Importi in unità di Euro

	31/12/2021	31/12/2020	Variazione	Var. %
Immobilizzazioni immateriali	3.659.270	3.118.415	540.855	17,3%
Immobilizzazioni materiali	1.354.448	1.579.291	(224.842)	(14,2%)
Diritto d'uso	2.708.323	3.301.698	(593.375)	(18,0%)
Immobilizzazioni finanziarie	19.282.090	20.060.727	(778.637)	(3,9%)
Immobilizzazioni	27.004.132	28.060.130	(1.055.999)	(3,8%)
Crediti verso clienti	2.991.636	2.126.986	864.650	40,7%
Crediti verso controllate	3.889.379	2.637.189	1.252.190	47,5%
Debiti verso fornitori	(1.588.326)	(1.739.204)	150.878	(8,7%)
Debiti verso controllate	(1.750.832)	(984.436)	(766.396)	77,9%
Debiti verso collegate	(2.000)	(31.220)	29.220	(93,6%)
Capitale Circolante Commerciale	3.539.856	2.009.315	1.530.542	76,2%
Crediti e Debiti Tributari	(139.312)	(271.100)	131.788	(48,6%)
Ratei e risconti Attivi/passivi	(6.239.454)	(5.825.077)	(414.378)	7,1%
Altri crediti e debiti	(3.338.334)	(3.179.508)	(158.826)	5,0%
Capitale Circolante Netto	(6.177.244)	(7.266.370)	1.089.126	(15,0%)
Fondi rischi e oneri	(166.667)	(66.667)	(100.000)	150,0%
Fondo TFR	(1.999.034)	(1.710.743)	(288.291)	16,9%
Capitale Investito Netto	18.661.187	19.016.350	(355.164)	(1,9%)
Capitale sociale	374.276	374.276	0	0,0%
Riserve	18.640.036	16.981.944	1.658.092	9,8%
Utile (Perdita) d'esercizio	862.186	1.716.841	(854.655)	(49,8%)
Patrimonio Netto	19.876.498	19.073.061	803.437	4,2%
Cassa	(7.485.288)	(6.978.157)	(507.131)	7,3%
Debiti a breve	1.194.687	955.301	239.386	25,1%
Passività finanziaria Diritto d'uso a BT	776.497	763.286	13.211	1,7%
Attività Finanziarie Che Non Costituiscono				
Immobilizzazioni	0	(195)	195	(100,0%)
Debiti a MLT	2.270.862	2.641.533	(370.672)	(14,0%)
Passività finanziaria Diritto d'uso a MLT	2.027.930	2.561.520	(533.590)	(20,8%)
Posizione Finanziaria Netta	(1.215.312)	(56.712)	(1.158.600)	2043,0%
Totale Fonti	18.661.187	19.016.350	(355.163)	(1,9%)

4. Relazione sulla gestione annuale consolidata e d'esercizio al 31 dicembre 2021

L'esercizio chiuso al 31 dicembre 2021 riporta un risultato positivo consolidato pari ad Euro 368.608 al netto di perdite di pertinenza di terzi per Euro 18.489 dopo aver effettuato ammortamenti e svalutazioni per complessivi Euro 4.069.313 ed accantonamenti per imposte correnti e differite pari a Euro 713.769. L'EBITDA del Gruppo Growens dell'esercizio in oggetto è risultato pari a Euro 5.201.344. Il bilancio d'esercizio della capogruppo Growens di pari periodo ha registrato un risultato positivo di Euro 862.186 con un EBITDA pari ad Euro 2.639.847.

Di seguito viene riportata l'analisi della situazione e dell'andamento della gestione relativamente all'esercizio 2021 a livello consolidato.

Premessa

La presente relazione sulla gestione è presentata ai fini del bilancio d'esercizio consolidato del Gruppo Growens redatto 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 del bilancio consolidato 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 e il Conto Economico consolidato al 31 dicembre 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 31 dicembre 2021):

Denominazione	Sede	Capitale sociale	Percentuale di possesso
GROWENS S.p.A.	Milano	Euro 374.276	capogruppo
BEE CONTENT DESIGN Inc (già MAILUP Inc.)	Stati Uniti	Euro 43.295*	95,24%
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 dell'esercizio 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, ed una seconda parte caratterizzata da una buona crescita e ripresa delle attività economiche, pur controbilanciata da un forte incremento dell'inflazione, caratterizzata da fenomeni generalizzati di aumento dei consumi, significative riprese degli investimenti e degli scambi commerciali, progresso dell'occupazione.

A livello internazionale, nella seconda metà del 2021, l'economia globale ha proseguito la crescita, come conseguenza dei progressi delle campagne di vaccinazione soprattutto a partire dal secondo trimestre, seppure in presenza di alcuni ostacoli alla completa riattivazione delle catene del valore. L'inflazione della componente energetica rappresenta un potenziale freno per la produzione globale. Il commercio mondiale di merci, dopo un buon primo trimestre (+3,3% congiunturale) ha rallentato nel secondo (+0,8%) e si è contratto tra agosto e settembre (-1,1%), a causa in particolare del calo degli scambi della Cina. Le prospettive economiche mondiali restano positive ma caratterizzate da elevata volatilità rispetto all'evoluzione della pandemia, al riassorbimento delle dinamiche inflattive e all'eliminazione dei vincoli alla produzione. Le previsioni di autunno della Commissione europea indicano per il 2021 e per il 2022 un incremento del PIL mondiale (+5,7% e +4,5% rispettivamente), con un particolare contributo dei paesi emergenti e in via di sviluppo. Tra i paesi avanzati, nei mesi estivi, le performance di ripresa economica sono state diverse, con una migliore ripresa in Europa rispetto a Stati Uniti e Cina. Il PIL cinese del terzo trimestre ha registrato un rallentamento congiunturale (+0,2%, vs +1,5% del precedente trimestre), caratterizzato dall'aumento dei prezzi energetici, dai problemi del settore immobiliare e dalle misure di lockdown legate a parziali e locali riprese dei contagi. Nel complesso, nel 2021 la crescita del Pil cinese è stimata in +7,9% e la fase espansiva continuerà anche nel 2022 anche se più contenuta (+5,3%). Il PIL degli Stati Uniti nel terzo trimestre ha parimenti decelerato rispetto al secondo (+0,5% congiunturale vs +1,6%), principalmente a causa del rallentamento dei consumi e degli investimenti fissi non residenziali. La crescita stimata del 2021 dovrebbe attestarsi al 5,8% mentre il livello elevato dell'inflazione e il possibile processo di normalizzazione della politica monetaria dovrebbero determinare un rallentamento nel 2022 (+4,5%).

Nell'area dell'Euro l'economia ha mostrato ulteriori segnali di rafforzamento nel terzo trimestre, con una variazione congiunturale del PIL pari a +2,2%, pur con livelli di prodotto e occupazione ancora inferiori a quelli pre-crisi. Gli aumenti maggiori sono stati in Francia (+3,0%) e Italia (+2,6%) rispetto a Spagna (+2,0%) e Germania (+1,8%). Le prospettive economiche per l'area nel complesso restano favorevoli. Dopo il rallentamento nei mesi estivi, la crescita attesa del PIL per il 2021 è del 5,0% e per il 2022 del 4,3%. Nel 2021, la ripresa dell'attività economica e l'eccesso di domanda hanno determinato un deciso aumento della quotazione del petrolio che nella media gennaio-novembre è stata pari a 70,3 Dollari al barile in deciso rialzo rispetto al 2020 (43,4 dollari).

Per quanto concerne l'Italia, nel terzo trimestre il PIL ha segnato un deciso aumento (+2,6% di variazione congiunturale), proseguendo la fase di veloce ripresa dei ritmi produttivi già iniziata nel secondo trimestre e consentendo una ulteriore riduzione del gap rispetto ai livelli pre-crisi. La domanda nazionale (al netto delle scorte) e la componente estera netta hanno contribuito positivamente (rispettivamente 2,0% e 0,5%). Il miglioramento dell'economia italiana è risultato diffuso tra i settori, ma in particolare nei servizi (+3,4% variazione congiunturale) rispetto all'industria in senso stretto e alle costruzioni (rispettivamente 0,8% e +0,6%). Tra i servizi sono cresciuti in particolare i comparti commercio, trasporto, alloggio e ristorazione (+8,6%)

Un ulteriore segnale positivo è rappresentato dal recupero degli investimenti, che riflette sia il proseguimento della fase espansiva di quelli in costruzioni, sia l'ulteriore progresso di quelli in impianti, macchinari e armamenti. Accanto ai decisi segnali di ripresa permangono tuttavia alcune difficoltà strutturali caratterizzanti il sistema economico italiano, legate alla composizione degli investimenti e del livello di istruzione degli occupati, che potrebbero rappresentare un ostacolo alla crescita di medio termine. La quota sul PIL del totale degli investimenti è cresciuta in maniera consistente nel 2021, raggiungendo il 19,3% nel terzo trimestre, oltre la media del 2019, permanendo tuttavia inferiore a quella dei principali paesi europei, in particolare per la componente degli investimenti in proprietà intellettuale, che comprendono la ricerca e sviluppo e il software. La relativa incidenza sul Pil è del 3,0% nel terzo trimestre, meno della metà rispetto a quella della Francia, inferiore di 0,9% alla Germania e 0,4% alla Spagna. In questo scenario, il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza (PNRR) potrà contribuire significativamente, sia con l'aumento della quota di investimenti sia col favorire una ricomposizione a favore degli asset intangibili. In ottica di una piena attuazione dei programmi contenuti nel PNRR, una politica monetaria ancora accomodante e l'assenza di misure di lockdown legate all'evoluzione della pandemia, la previsione di crescita del PIL per il 2021 è pari a +6,3%, trainato in particolare dalla domanda interna al netto delle scorte (+6,0%), e in misura più contenuta, dalla domanda estera netta (+0,3%). La fase espansiva dell'economia italiana è prevista estendersi anche al 2022 con un significativo

aumento del Pil (+4,7%) sostenuto ancora dal contributo della domanda interna al netto delle scorte (4,4% punti percentuali) mentre la domanda estera netta apporterebbe un ulteriore contributo positivo (0,3%); il contributo delle scorte resterebbe nullo.

Il 2022 si è purtroppo aperto con lo scatenarsi di un grave conflitto nell'Europa dell'Est, legato all'invasione russa dell'Ucraina. Tale processo, con le conseguenti manovre di sanzioni economiche deterrenti nei confronti della Russia, ha generato uno scenario di forte instabilità, caratterizzato da inflazione, forte aumento dei prezzi dei prodotti energetici, volatilità dei mercati finanziari.

Il Gruppo

Per quanto riguarda la descrizione sulla struttura del Gruppo e delle società facenti parte di esso, si rimanda alle pagine iniziali del presente documento dove vengono illustrati tutti i relativi dettagli.

Principali eventi avvenuti nel corso dell'esercizio 2021

Per una descrizione approfondita dei principali eventi dell'esercizio, si invita a consultare quanto riportato nella parte introduttiva del presente documento.

Andamento del titolo GROW nel corso dell'esercizio 2021 e attività di Investor Relations

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

Prezzo di collocamento	Euro 1,92*	29/07/2014
Prezzo massimo esercizio 2021	Euro 5,22	09/12/2021
Prezzo minimo esercizio 2021	Euro 4,02	04/05/2021
Prezzo a fine periodo	Euro 5,02	29/12/2021

* 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 per poi gradualmente risalire verso e oltre la soglia dei 5 Euro nel corso del secondo semestre 2021.

Il prezzo massimo registrato il 9 dicembre 2021 a Euro 5,22 per azione, pari al massimo del periodo, è superiore di circa il 20% rispetto alla prima quotazione dell'anno (Euro 4,36 al 4 gennaio 2021).

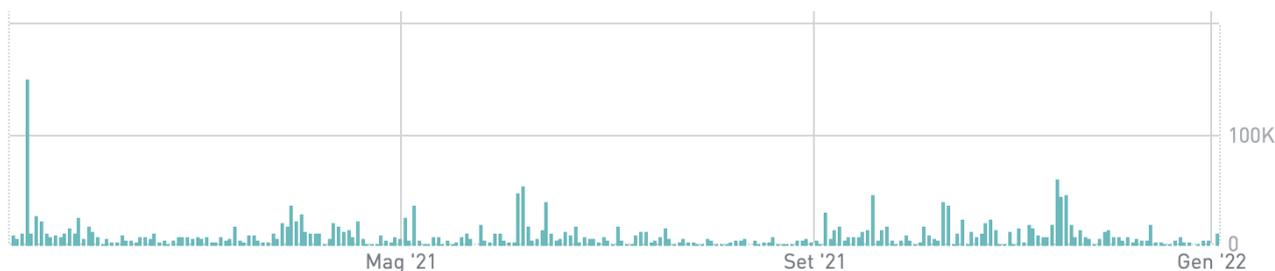
A far data dal 3 maggio 2021, conseguentemente al cambio di denominazione sociale della capogruppo da MailUp S.p.A. a Growens S.p.A., Borsa Italiana ha disposto la modifica del ticker di negoziazione. Pertanto, il nuovo ticker per le azioni ordinarie Growens S.p.A., codice ISIN IT0005040354, è GROW.

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	18.747
Febbraio 2021	4,58	5.100
Marzo 2021	4,39	10.262
Aprile 2021	4,25	7.571
Maggio 2021	4,26	7.830
Giugno 2021	4,42	12.709
Luglio 2021	4,47	5.374
Agosto 2021	4,45	2.663
Settembre 2021	4,48	10.310
Ottobre 2021	4,51	11.799
Novembre 2021	4,79	15.188
Dicembre 2021	5,02	4.459



GROW.MI - andamento del prezzo gennaio-dicembre 2021 - Fonte www.borsaitaliana.it



GROW.MI - andamento dei volumi gennaio-dicembre 2021 - Fonte www.borsaitaliana.it

Nel corso dell'esercizio 2021, in sei sedute di negoziazione i volumi trattati hanno superato i 40.000 pezzi, con un massimo registrato il 7 gennaio 2021 (151.428 pezzi). In generale, i volumi giornalieri scambiati nel periodo sono stati in media superiori a 9 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 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 dell'esercizio 2021 sono stati complessivamente diffusi 51 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 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 dell'esercizio 2021 il Gruppo ha partecipato a 38 incontri plenari (conferenze) e individuali (investor day), svoltisi per lo più in modalità virtuale, incontrando 127 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/.

Nel corso dell'esercizio 2021 sono state pubblicate 27 equity research.

Sviluppo della domanda e andamento dei mercati in cui opera il Gruppo

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 servizi richiesti dalla 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 passando da circa 150 soluzioni applicative del 2011 alle 8.000 del 2020, mentre la stima complessiva dello *spending* a livello mondiale sulle marketing technology ha raggiunto i 121,5 miliardi di dollari, raddoppiando sostanzialmente il proprio importo negli ultimi due anni nei mercati più evoluti come Stati Uniti e UK (fonte: chiefmartech.com).

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

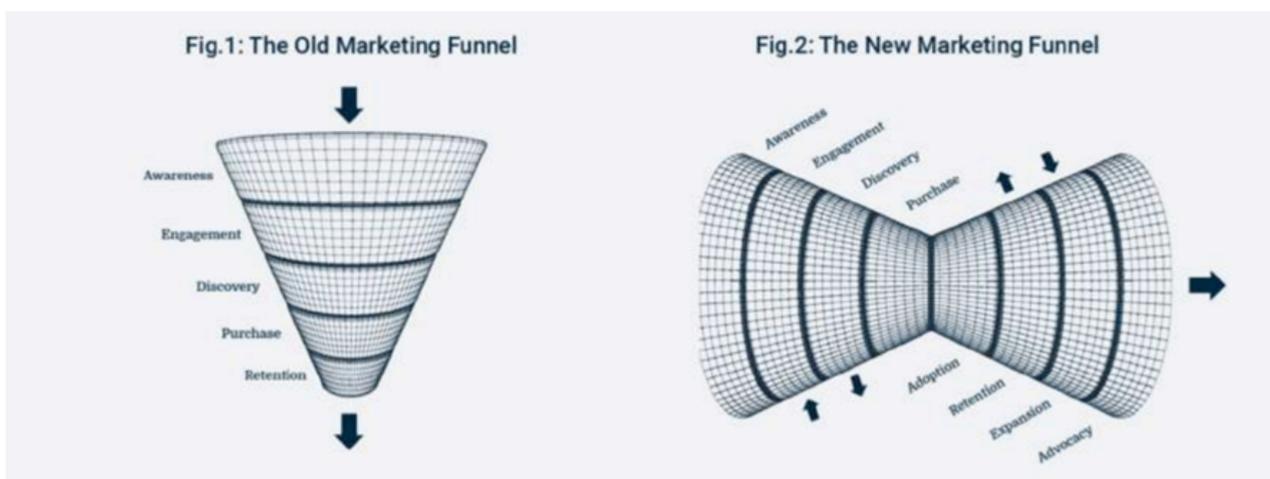
- Advertising & Promotion (mobile marketing, social e video advertising, PR);
- Content & Experience (mobile apps, email e content marketing, personalization, SEO, marketing automation e lead management, CMS);
- Social & Relationship (events, meeting & webinar, social media marketing, influencer, CRM);
- 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);

La multicanalità sta sempre più diventando un'esigenza fondamentale per i professionisti del marketing digitale che sono costantemente 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. Ciò detto, nonostante la crescente popolarità di social media e canali alternativi di comunicazioni legati soprattutto alla messaggistica istantanea, email e SMS rimangono tra gli strumenti più diffusi ed efficaci tra le diverse soluzioni disponibili così come il loro utilizzo combinato.

I principali trend tecnologici che stanno attualmente interessando il MarTech sono rivolti allo sfruttamento delle potenzialità derivanti dalla raccolta ed elaborazione dei Big Data, interni ed esterni, 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 così contenuti personalizzati.



Fonte: Market Campaign, 2018 Email Marketing, Value Track Analysis

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

I segmenti più appropriati in cui si colloca 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, essendo infatti particolarmente *cost-effective* e permettendo di consuntivare elevati tassi di conversione nelle varie fasi del funnel di acquisizione dei clienti. L'evoluzione tecnologica ha inoltre permesso di arricchirne il design e migliorarne le funzionalità. Nonostante la concorrenza proveniente da altri strumenti di comunicazione (piattaforme di instant messaging, chat, social network) l'email è assolutamente centrale nelle strategie di digital marketing, specialmente nelle relazioni B2B tra aziende. E' inoltre il canale di comunicazione privilegiato dalle aziende per l'invio di messaggi personali, in particolare quelli di maggiore importanza; da ciò deriva il fatto che rimane la modalità più diffusa per entrare in contatto con le aziende. Pur in presenza di chatbot sempre più sofisticati ed evoluti, la comunicazione con una persona è sempre ampiamente preferita, in particolare mediante l'utilizzo delle email. Si prevede l'incremento del numero degli utilizzatori da 3,9 miliardi nel 2019 a 4,3 nel 2023, mentre nel solo 2019 sono state inviate e ricevute 293,6 miliardi di email, numero che è previsto attestarsi a 347,3 miliardi nel 2022. (fonte: Arrowhead equity research del 14/12/2021 <https://www.growens.io/wp-content/uploads/2021/12/Growens-ABID-Report-14Dec21>).

Il canale email rimane indubbiamente strategico in ambito digital marketing, anche in ottica futura, come dimostrato dalla rapida crescita del numero di nuove soluzioni che hanno come obiettivo l'ottimizzazione del canale email presenti nel settore MarTech.

2. Segmento Mobile Marketing/ Text Messaging: comprende i messaggi SMS che, nonostante il proliferare quasi giornaliero di nuove tecnologie nel mondo degli smartphone, rimangono una delle modalità più efficaci di comunicazione in caso di informazioni *time-sensitive* come password e codici a singolo utilizzo per specifiche operazioni (OTP e in generale messaggi transazionali), aggiornamenti in tempo reale, messaggi di allerta ed emergenza (es. meteo, situazione sanitaria), emblematico in questo senso il frequente utilizzo da parte delle autorità pubbliche, o semplicemente offerte speciali di durata limitata, in quanto hanno la più elevata percentuale di apertura combinata ad un'elevata efficacia nel determinare una reazione da parte del destinatario. Per questo motivo, nonostante l'innegabile popolarità di canali alternativi di messaging come Whatsapp, gli SMS manterranno un ruolo chiave nell'ambito della comunicazione di business per specifici utilizzi, legati ad esempio alla continua crescita dello shopping online, al ricorso sempre più frequente a modalità di autenticazione multipla (esempio 2 Factor Authentication) in ambito bancario o di applicazioni cloud - based e mobile. Il

mercato degli SMS è stimato in crescita da circa 4,1 miliardi di Dollari nel 2019 a 17,8 miliardi di Dollari nel 2027. (fonte: Arrowhead equity research del 14/12/2021 <https://www.growens.io/wp-content/uploads/2021/12/Growens-ABID-Report-14Dec21>).

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 mercato globale della marketing automation è stato valutato 4,1 miliardi di dollari nel 2019 con previsione di crescita più che doppia entro il 2027 per attestarsi a circa 8,7 miliardi di dollari con un CAGR del 9,8% nel periodo 2020 - 2027.

(fonte: www.grandviewresearch.com/industry-analysis/marketing-automation-software-market)

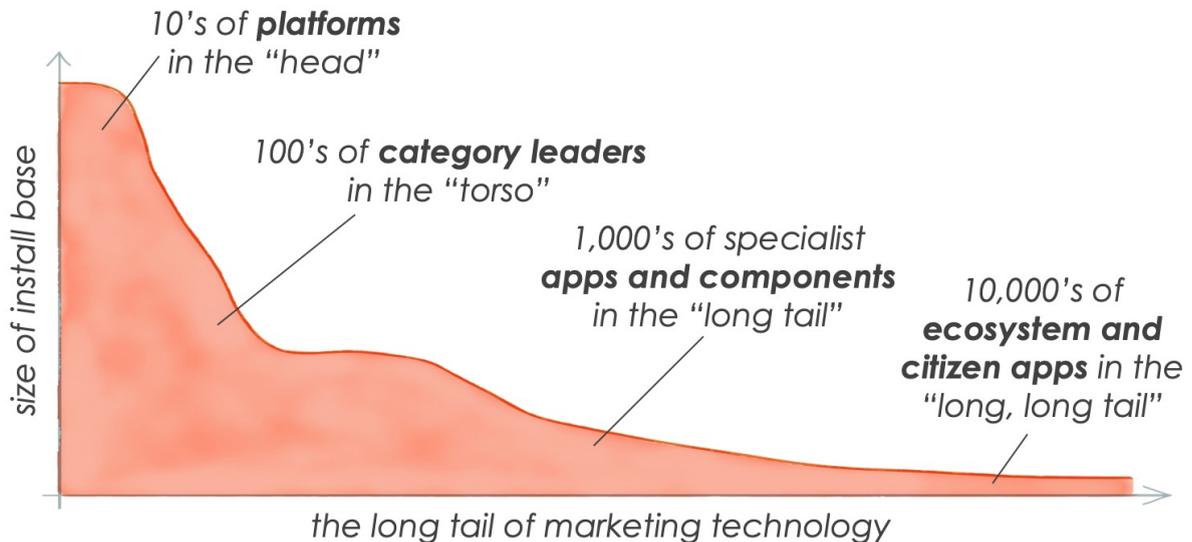
Comportamento della concorrenza

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.

Come evidenziato dal grafico che segue all'interno del MarTech possono essere individuati una dozzina, al massimo due, di player di grandissime dimensioni che dominano in termini di quota di mercato. Ad essi si affiancano alcune centinaia di leader consolidati della propria categoria di appartenenza maggiormente concentrati sullo sviluppo di specifiche funzionalità, che realizzano fatturati che vanno da alcune decine di milioni a diverse centinaia di milioni di Dollari. La “lunga coda del MarTech” comprende poi migliaia di altri attori, da semplici startup a specialisti, di dimensioni sempre più piccole, alcuni dei quali saranno destinati a insidiare le posizioni dei leader di categoria in futuro.

The martech industry is already consolidated.




fonte: chiefmartech.com

Gli operatori più piccoli sono costruiti e dimensionati 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 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 technology. 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	 	  	 	BEE PRO (FOR EMAIL DESIGNERS)  
Europe	   	     	      	    stensul 
Other	Latin America   Rest of the World     	   	        	BEE PLUGIN (FOR DEVELOPERS)   

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

Il consolidamento del mercato: lo scenario probabile nel futuro immediato

il MarTech è un mercato ancora in piena evoluzione come dimostrato dal numero molto elevato di operatori presenti. I fenomeni di concentrazione e di aggregazione tramite operazioni di M&A sono molto frequenti e di rilevanza crescente. 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, i fenomeni di concentrazione e aggregazione tramite operazioni di M&A sono frequenti e di rilevanza crescente. 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 imprevisto 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 Software - as - a - Service (SaaS) MailUp, multicanale, cloud - based e dotata di strumenti di marketing automation, è leader italiano in ambito email e SMS e si colloca tra i primi operatori del settore a livello Europeo. Nel 2021 la piattaforma MailUp ha inviato circa 17 miliardi di email suddivise tra newsletter, DEM e messaggi transazionali. Agile Telecom ha inviato complessivamente oltre 2 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 e di sistemi di Personalization alcune decine, se si includono anche quelli che non utilizzano algoritmi di machine learning. I 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 va distinto nei due prodotti ad oggi in portafoglio: BEE Pro è destinato agli email e landing page designer, un settore dove sono alcune decine le alternative disponibili sul mercato, spesso piccole startup. BEE Plugin 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. BEE Plugin 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 BEE Plugin, 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	1) Offering solutions based on advanced enabling technologies (e.g. Editors, Customer Data Platforms – CDP, Demand Side Platforms – DSP, Advertising Retargeting Platforms) in order to deliver a hyper-personalized experience to customers	✓✓ CDP - Datatrics ✓✓ Email editor - BEE ✗ DSP / AdTech – “Work in progress”
		2) Integrating more and more channels / media i.e. email, SMS, Social Networks, Instant Messaging and developing Marketing Automation features in order to reach customers on every possible media used	✓✓ ESP – MailUp, Acumbamail ✓✓ SMS - Agile Telecom ✓✓ IM - MailUp (Instant Messaging Apps)
2	Not getting crazy with all new solutions available on the market	Integrating their products / tools in a homogenous MarTech suite or offering more and more professional services 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 moving from DMP (Data Management Platforms) based only on 3 rd party data to CDP developed in line with GDPR	✓✓ Compliant with GDPR
4	Granting to actual and prospect clients a safe and secure digital experience	Delivering two-factor authentication (2FA) / One-time password (OTP) via app, SMS or by a physical security key (token)	✓✓ SMS – Agile Telecom ✗ 3 rd party apps ✗ App - based push notification

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 include la rappresentazione del dettaglio dei ricavi suddivisi per le due principali linee di business, 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 un'informazione 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.

La linea 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 e dalle controllate Acumbamail e Datatrics. La linea 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 economica 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, R&D e G&A si è allineata all'attuale struttura organizzativa, e conseguentemente la distribuzione dei costi payroll, la precedente collocazione di alcuni reparti adottata nel periodo di confronto al 31 dicembre 2020, risonando retrospettivamente gli stessi dati.

Il conto economico dell'esercizio 2021 registra ricavi complessivi consolidati per oltre 71,2 milioni di Euro, mostrando un incremento di circa 6 milioni di Euro ovvero oltre +9% in termini relativi sul precedente esercizio. tale risultato è parimenti trainato dalle crescite superiori al 10% sia della componente SaaS, per una incidenza di circa il 37% sul fatturato complessivo, sia della linea CPaaS, per una incidenza del 62% circa sul totale dei ricavi. La dinamica degli Altri Ricavi mostra un andamento decrescente derivante da una riduzione dei contributi a fondo perduto e dal venir meno di alcune sopravvenienze attive rilevate nel 2020.

La Business Unit Agile Telecom ha prodotto il fatturato più alto in valore assoluto, pari a circa 47,5 milioni di Euro, con una crescita del 10,4%. I dati relativi alla seconda metà dell'esercizio 2021 mostrano ottimi segnali di ripresa del traffico dati di SMS, conseguenti alla riapertura delle attività economiche post-lockdown, in particolare in Italia, e scontano i contributi positivi dell'ultima parte dell'anno, con importanti eventi di marketing quali il Black Friday e le festività natalizie. Il mese di novembre ha registrato per Agile Telecom il fatturato storico più alto di sempre. Inoltre, per la prima volta è stata superata la soglia di 200 milioni di SMS processati in un singolo mese e nella sola giornata precedente al Black Friday sono stati correttamente processati circa 15 milioni di SMS (vs. il precedente record storico di una singola giornata di circa 12 milioni di SMS).

La Business Unit che ha realizzato il maggior tasso di crescita è BEE Content Design INC, con un incremento superiore al 47,8% al netto dell'effetto del cambio USD/Euro, attestandosi a circa 5,6 milioni di Euro / 6,6 milioni di Dollari USA di ricavi, grazie all'incremento dei volumi

di vendita. L'ARR (Annual Recurring Revenue, ossia una metrica molto diffusa di misurazione della performance di un business a subscription, indicativa del valore medio annualizzato ricorrente dei contratti in essere) è pari a 7,3 milioni di Dollari USA a dicembre 2021.

Seguono le ottime performance di Acumbamail (in crescita del 34%), mentre Growens, relativamente ai ricavi della Business Unit MailUp, registra un risultato in modesto aumento di circa il 2%, 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.

La Business Unit Datatrics, attiva in ambito Predictive Marketing con una Customer Data Platform proprietaria, ha generato una variazione negativa dei ricavi di business del 5,9%. Le azioni di ristrutturazione implementate a partire dal 2020 hanno comportato un miglioramento nella generazione di lead e di conseguente pipeline di clientela. Effetti parimenti positivi sono attesi dal lancio della versione freemium della piattaforma, effettuato nel mese di gennaio 2022.

Il fatturato realizzato all'estero rappresenta il 54% (+11,5% rispetto all'esercizio 2020) del totale, mentre i ricavi ricorrenti si attestano al 30% (+19% rispetto all'esercizio 2020).

L'EBITDA consolidato ammonta a circa 5,2 milioni di Euro, in crescita di oltre il 2% rispetto all'esercizio 2020, e rappresenta circa il 7,3% sul totale ricavi. Nonostante gli effetti dei mesi di lockdown, il Gross Profit prosegue la crescita di quasi un punto percentuale sul fatturato (passando da 32,7% a 33,4%) con un incremento (+11,5%) più che allineato a quello dei ricavi, a conferma che le ottimizzazioni ed i risparmi di costi messi in atto continuano a produrre i voluti effetti. La marginalità sconta in ogni caso, dal lato della top line, l'impatto del rallentamento economico conseguente all'emergenza sanitaria mondiale legata alla diffusione del Covid-19, ancora evidente nel primo semestre del 2021, in particolare in termini di un rallentato processo di acquisizione di nuovi clienti di dimensioni medio-grandi e di un ritardo o annullamento degli investimenti dei clienti di specifici settori particolarmente colpiti dalla crisi, quali Travel, Retail e Hospitality. Dal lato dei costi, il Gruppo ha scelto di non sospendere o rinviare i propri progetti strategici programmati; di conseguenza l'incidenza di voci di costo quali Sales&Marketing (in crescita di oltre il 14%) e R&D (+10% su un totale della spesa di R&D cresciuta di circa il 23% nell'anno), dove sono in corso i maggiori investimenti, risulta particolarmente importante. Si rileva tuttavia la normalizzazione di tali voci, con incrementi che tendono ad allinearsi al tasso di crescita delle vendite. Sia il Gross Profit che il margine EBITDA risentono positivamente della generale crescita a doppia cifra dei margini EBITDA di Agile Telecom (+57,2%) in linea con la strategia di sviluppo, e

Acumbamail (+52,6%) e dal ridimensionamento della perdita operativa di Datatrics di oltre il 40%, segno dell'efficacia delle misure intraprese e precedentemente descritte.

L'utile ante imposte (EBT) di periodo è di oltre 1 milione di Euro, in calo del 9,9% rispetto al dato di pari periodo 2020, con una incidenza dell'1,6% sui ricavi, dopo ammortamenti e svalutazioni per 4 milioni di Euro, in crescita del 9,7%. Gli ammortamenti legati all'applicazione del principio contabile IFRS 16 ammontano a 1,2 milioni di Euro, in crescita YoY dell'8,4%. Da segnalare inoltre la parziale svalutazione dell'avviamento relativo alla partecipazione in Globase per 150 migliaia di Euro, a seguito della procedura di impairment.

L'utile netto consolidato, dopo la stima delle imposte correnti e differite di competenza, è pari a 0,4 milioni di Euro, in calo (-34,8%) rispetto alla chiusura dell'esercizio precedente, per effetto di quanto sopra evidenziato, nonché degli 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 in base alle specifiche normative nazionali.

La Posizione Finanziaria Netta consolidata al 31 dicembre 2021 presenta un ammontare negativo (cassa) pari a 6,5 milioni di Euro, in netto miglioramento rispetto al saldo (sempre negativo) di 2,5 milioni di Euro 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 3,3 milioni di Euro. Le disponibilità liquide al 31 dicembre 2021 sono superiori a 13,3 milioni di Euro (+35% YoY), grazie in particolare alle positive dinamiche su alcuni crediti fiscali, sul business di Agile Telecom e Acumbamail, e in ultimo all'incasso di alcuni contributi a fondo perduto maturati in esercizi precedenti.

Per quanto riguarda la capogruppo, i risultati dell'esercizio 2021 confermano lo storico trend positivo di crescita dei ricavi totali (+10,6%), che ammontano a oltre 23,1 milioni di Euro.

Il margine EBITDA, in decrescita del 32,3% a circa 2,7 milioni di Euro, risente dell'incidenza crescente delle spese di Sales&Marketing e Ricerca&Sviluppo sulla piattaforma MailUp. La gestione finanziaria si mantiene positiva per effetto dei dividendi delle controllate Agile Telecom e Acumbamail.

Per quanto sopra riportato, l'utile netto d'esercizio, pari a Euro 368 migliaia, registra un decremento del 49,8% rispetto all'esercizio precedente a causa delle dinamiche già evidenziate nei commenti ai risultati consolidati.

La Posizione Finanziaria Netta di Growens è negativa (cassa) per circa 1,2 milioni di Euro, in largo miglioramento rispetto all'anno precedente, come effetto della dinamica della passività finanziaria riveniente dall'applicazione dell'IFRS 16, che rispecchia l'importo delle rate dei

contratti di rent e leasing saldate nell'esercizio, e dei finanziamenti a supporto delle spese di sviluppo incrementale della piattaforma MailUp, oltre a beneficiare dell'incasso di contributi a fondo perduto su progetti già completati.

Indicatori alternativi di performance

Nel presente bilancio 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 31/12/2021 confrontati con il periodo precedente in termini di ricavi complessivi, margine operativo lordo (EBITDA) e di risultato prima delle imposte (EBT).

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021
Totale Ricavi	65.233.588	71.236.961
Margine operativo lordo (EBITDA)	5.088.705	5.201.344
Risultato prima delle imposte (EBT)	1.201.146	1.082.377

I ricavi di Gruppo dell'esercizio sono risultati in crescita di oltre il 9% rispetto al pari periodo 2020, con un incremento superiore al 10% per i ricavi di business che superano la soglia dei 70 milioni di Euro, mentre l'EBITDA è migliorato di oltre il 2% rispetto al dato di confronto

2020 (più Euro 113 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):

	31/12/2021	%	31/12/2020	%	Variazione	Var. %
Ricavi SaaS	26.089.735	36,6%	23.673.265	36,3%	2.416.470	10,2%
Ricavi CPaaS	44.070.048	61,9%	40.028.068	61,4%	4.041.980	10,1%
Altri ricavi	1.077.179	1,5%	1.532.255	2,3%	(455.076)	(29,7%)
Totale Ricavi	71.236.961	100,0%	65.233.588	100,0%	6.003.372	9,2%
Costi COGS	47.436.618	66,6%	43.879.717	67,3%	3.556.901	8,1%
Gross Profit	23.800.343	33,4%	21.353.872	32,7%	2.446.472	11,5%
Costi S&M	7.323.997	10,3%	6.402.060	9,8%	921.938	14,4%
Costi R&D	3.175.065	4,5%	2.881.405	4,4%	293.661	10,2%
<i>Costi R&D capitalizzati</i>	<i>(2.661.338)</i>	<i>(3,7%)</i>	<i>(1.868.113)</i>	<i>(2,9%)</i>	<i>(793.225)</i>	<i>42,5%</i>
<i>Costo R&D</i>	<i>5.836.403</i>	<i>8,2%</i>	<i>4.749.518</i>	<i>7,3%</i>	<i>1.086.886</i>	<i>22,9%</i>
Costi Generali	8.099.937	11,4%	6.981.703	10,7%	1.118.234	16,0%
Totale costi	18.599.000	26,1%	16.265.167	24,9%	2.333.833	14,3%
Ebitda	5.201.344	7,3%	5.088.705	7,8%	112.639	2,2%
Ammortamenti e accantonamenti generali	344.028	0,5%	433.251	0,7%	(89.223)	(20,6%)
Ammortamenti diritto d'uso	1.188.778	1,7%	1.096.314	1,7%	92.464	8,4%
Ammortamenti R&D	2.385.842	3,3%	2.024.675	3,1%	361.166	17,8%
Svalutazioni e accantonamenti	150.666	0,2%	154.510	0,2%	(3.844)	(2,5%)
Ammortamenti e accantonamenti	4.069.313	5,7%	3.708.750	5,7%	360.563	9,7%
Ebit	1.132.031	1,6%	1.379.955	2,1%	(247.924)	(18,0%)
Gestione finanziaria	(49.653)	(0,1%)	(178.809)	(0,3%)	129.155	(72,2%)
Ebt	1.082.377	1,5%	1.201.146	1,8%	(118.769)	(9,9%)
Imposte sul reddito	(848.723)	(1,2%)	(565.811)	(0,9%)	(282.912)	50,0%
Imposte anticipate (differite)	134.955	0,2%	(70.407)	(0,1%)	205.362	(291,7%)
Utile (Perdita) d'esercizio	368.608	0,5%	564.927	0,9%	(196.319)	(34,8%)

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

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021
ROE netto (Risultato netto/Capitale netto)	0,03	0,02
ROE lordo (EBT /Capitale netto)	0,08	0,06
ROI (Ebitda/Capitale investito)	0,07	0,08
ROS (Ebitda/Ricavi di vendita)	0,08	0,07

Tutti gli indici che esprimono le dinamiche reddituali del Gruppo sono allineati rispetto al precedente esercizio e nei casi di lieve flessione testimoniano il notevole impegno a livello organizzativo e tecnologico profuso tramite gli ingenti investimenti dell'esercizio.

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)

	31/12/2021	31/12/2020	Variazione	Var. %
Immobilizzazioni immateriali	6.934.260	5.188.299	1.745.961	33,7%
Differenza Da Consolidamento	15.326.343	16.477.023	(1.150.680)	(7,0%)
Immobilizzazioni materiali	1.451.491	1.700.842	(249.351)	(14,7%)
Diritto d'uso	3.168.182	3.701.056	(532.874)	(14,4%)
Immobilizzazioni finanziarie	200.985	223.748	(22.764)	(10,2%)
Immobilizzazioni	27.081.261	27.290.970	(209.709)	(0,8%)
Crediti verso clienti	12.465.270	10.354.302	2.110.968	20,4%
Debiti verso fornitori	(14.188.380)	(11.795.918)	(2.392.463)	20,3%
Debiti verso collegate	(2.000)	(31.220)	29.220	(93,6%)
Capitale Circolante Commerciale	(1.725.110)	(1.472.835)	(252.275)	17,1%
Crediti e Debiti Tributari	290.878	2.420.896	(2.130.017)	(88,0%)
Ratei e risconti Attivi/passivi	(7.845.047)	(7.405.599)	(439.448)	5,9%
Altri crediti e debiti	(3.589.466)	(3.449.879)	(139.587)	4,0%
Capitale Circolante Netto	(12.868.744)	(9.907.417)	(2.961.327)	29,9%
Fondi rischi e oneri	(936.801)	(630.970)	(305.831)	48,5%
Fondo TFR	(2.265.831)	(1.983.682)	(282.149)	14,2%
Capitale Investito Netto	11.009.885	14.768.900	(3.759.016)	(25,5%)
Capitale sociale	374.276	374.276	0	0,0%
Riserve	16.775.315	16.343.604	431.711	2,6%
Utile (Perdita) d'esercizio	387.098	564.927	(177.830)	(31,5%)
Patrimonio netto di terzi	(6.086)	0	(6.086)	100,0%
Patrimonio Netto	17.530.603	17.282.807	247.796	1,4%
Cassa	(13.324.983)	(9.866.364)	(3.458.619)	35,1%
Debiti a breve	1.234.624	985.500	249.123	25,3%
Passività finanziaria Diritto d'uso a BT	998.388	1.029.099	(30.711)	(3,0%)
Attività Finanziarie Che Non Costituiscono				
Immobilizzazioni	0	(195)	195	(100,0%)
Debiti a MLT	2.270.862	2.641.533	(370.672)	(14,0%)
Passività finanziaria Diritto d'uso a MLT	2.300.390	2.696.519	(396.129)	(14,7%)
Posizione Finanziaria Netta	(6.520.719)	(2.513.907)	(4.006.812)	159,4%
Totale Fonti	11.009.885	14.768.900	(3.759.016)	(25,5%)

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 al bilancio dell'esercizio precedente.

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021
Margine primario di struttura (Mezzi propri - Attivo fisso)	(11.946.750)	(12.287.631)
Quoziente primario di struttura (Mezzi propri/Attivo fisso)	0,59	0,59
Margine secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) - Attivo fisso)	(252.365)	(1.306.676)
Quoziente secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) /Attivo fisso)	0,99	0,96

Gli indici della struttura patrimoniale del Gruppo evidenziano una situazione comunque equilibrata anche se in lieve peggioramento rispetto all'esercizio precedente, con investimenti che proseguono a ritmo sostenuto a fronte del rimborso dei finanziamenti secondo i piani di ammortamento previsti non rimpiazzati in egual misura da nuova finanza esterna.

Principali dati finanziari del Gruppo Growens

La posizione finanziaria netta consolidata al 31 dicembre 2021 è la seguente (in Euro):

Posizione Finanziaria Netta Consolidata	31/12/2021	31/12/2020	Variazione	Var. %
A. Disponibilità liquide	13.324.983	9.866.364	3.458.619	35,1%
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide				
C. Altre attività finanziarie correnti		195	(195)	(100,0%)
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	13.324.983	9.866.559	3.458.424	35,1%
E Debito finanziario corrente	1.164.171	1.098.499	65.672	6,0%
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	1.068.841	916.100	152.741	16,7%
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	2.233.012	2.014.599	218.413	10,8%
H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)	(11.091.971)	(7.851.959)	(3.240.011)	41,3%
I. Debito finanziario non corrente	4.571.252	5.338.052	(766.800)	(14,4%)
J. Strumenti di debito				
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti				
L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)	4.571.252	5.338.052	(766.800)	(14,4%)
M. Totale indebitamento finanziario (H) + (L)	(6.520.719)	(2.513.907)	(4.006.812)	159,4%
di cui E. Debito finanziario corrente Passività Right of Use IFRS 16	998.388	1.029.099	(30.711)	(3,0%)

di cui I. Debito finanziario non corrente Passività Right of Use IFRS 16	2.300.390	2.696.519	(396.129)	(14,7%)
O. Indebitamento finanziario netto depurato da effetto IFRS 16	(9.819.497)	(6.239.525)	(3.579.972)	57,4 %

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

La Posizione Finanziaria netta è sempre positiva e in decisa crescita rispetto al periodo precedente con incremento della cassa di circa Euro 3,5 milioni e miglioramento complessivo oltre i 4 milioni di Euro. Oltre all'effetto positivo derivante dai risultati operativi in particolare di Agile Telecom e Acumbamail, da evidenziare anche la gestione molto favorevole dei crediti fiscali legati al credito IVA di Agile Telecom per gli anni 2019 e 2020 e l'ottimizzazione finanziaria derivante dall'adozione dell'IVA di Gruppo, che ha permesso e permetterà in futuro di minimizzare le tempistiche di incasso dei crediti IVA sempre di Agile, che verranno versati direttamente dalla capogruppo.

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.

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021
Liquidità primaria (Liq. immediate e differite / Pass. Correnti)	0,94	0,90
Liquidità secondaria (Attività correnti / Passività correnti)	0,99	0,96
Indebitamento (Indebitamento netto / Patrimonio netto)	(0,15)	(0,37)
Tasso di copertura degli immobilizzi (Capitale proprio + Passività consolidate) / Attività fisse	0,97	0,94

La dinamica molto positiva della PFN, ed in particolare della cassa, è già stata evidenziata poco prima. A conferma di ciò il segno negativo dell'indice di indebitamento. Per il resto gli altri indici si mantengono assolutamente nella norma. Il Gruppo non fa ricorso alla leva finanziaria esterna a supporto della gestione operativa ma vi ha fatto ricorso solo a supporto degli investimenti strategici.

Principali dati economici di Growens

Nella tabella che segue sono riepilogati i principali risultati della capogruppo confrontati con il precedente esercizio in termini di ricavi complessivi, margine operativo lordo (EBITDA) e di risultato prima delle imposte (EBT).

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021
Totale Ricavi	20.930.460	23.144.435
Margine operativo lordo (EBITDA)	3.899.300	2.639.847
Risultato prima delle imposte (EBT)	2.101.689	1.150.323

Il conto economico d'esercizio confrontato con quello dell'esercizio precedente è il seguente:

	31/12/2021	%	31/12/2020	%	Variazione	Var. %
Ricavi SaaS	15.713.220	67,9%	15.395.234	73,6%	317.986	2,1%
Ricavi Intercompany	6.614.527	28,6%	4.352.712	20,8%	2.261.815	52,0%
Altri ricavi	816.688	3,5%	1.182.514	5,6%	(365.826)	(30,9%)
Totale Ricavi	23.144.435	100,0 %	20.930.460	100,0%	2.213.975	10,6%
Costi COGS	6.883.821	29,7%	5.766.707	27,6%	1.117.113	19,4%
Gross Profit	16.260.615	70,3%	15.163.752	72,4%	1.096.862	7,2%
Costi S&M	4.411.361	19,1%	3.698.622	17,7%	712.739	19,3%
Costi R&D	3.786.031	16,4%	2.854.198	13,6%	931.833	32,6%
<i>Costi R&D capitalizzati</i>	<i>(859.913)</i>	<i>(3,7%)</i>	<i>(804.139)</i>	<i>(3,8%)</i>	<i>(55.774)</i>	<i>6,9%</i>
Costo R&D	4.645.944	20,1%	3.658.337	17,5%	987.607	27,0%
Costi Generali	5.423.375	23,4%	4.711.632	22,5%	711.744	15,1%
Totale costi	13.620.768	58,9%	11.264.452	53,8%	2.356.315	20,9%
Ebitda	2.639.847	11,4%	3.899.300	18,6%	(1.259.453)	(32,3%)
Ammortamenti e accantonamenti generali	198.378	0,9%	323.156	1,5%	(124.778)	(38,6%)
Ammortamenti diritto d'uso	889.620	3,8%	784.254	3,7%	105.366	13,4%
Ammortamenti R&D	1.322.406	5,7%	1.379.940	6,6%	(57.534)	(4,2%)
Svalutazioni e accantonamenti	150.680	0,7%	166.893	0,8%	(16.213)	(9,7%)
Ammortamenti e accantonamenti	2.561.083	11,1%	2.654.243	12,7%	(93.160)	(3,5%)
Ebit	78.764	0,3%	1.245.056	5,9%	(1.166.293)	(93,7%)
Gestione finanziaria	1.071.560	4,6%	856.633	4,1%	214.927	25,1%
Ebt	1.150.323	5,0%	2.101.689	10,0%	(951.366)	(45,3%)
Imposte sul reddito	(70.258)	(0,3%)	(88.841)	(0,4%)	18.583	(20,9%)
Imposte anticipate (differite)	(217.879)	(0,9%)	(296.007)	(1,4%)	78.128	(26,4%)
Utile (Perdita) d'esercizio	862.186	3,7%	1.716.841	8,2%	(854.655)	(49,8%)

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

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021
ROE netto (Risultato netto/Capitale netto)	0,10	0,05
ROE lordo (EBT /Capitale netto)	0,12	0,06
ROI (Ebitda/Capitale investito)	0,05	0,04
ROS (Ebitda/Ricavi di vendita)	0,25	0,17

Come già evidenziato in precedenza, Growens, ed in particolare la BU MailUp, ha sofferto una crescita inferiore alle aspettative a livello di ricavi di business rispetto agli ingenti investimenti strutturali e tecnologici che ha determinato la flessione degli indici reddituali evidenziati nella tabella sopra, pur mantenendo una marginalità abbondantemente positiva soprattutto a livello di EBITDA, EBT e risultato netto.

Principali dati patrimoniali di Growens

Lo stato patrimoniale riclassificato della società confrontato con quello dell'esercizio precedente è il seguente:

	31/12/2021	31/12/2020	Variazione	Var. %
Immobilizzazioni immateriali	3.659.270	3.118.415	540.855	17,3%
Immobilizzazioni materiali	1.354.448	1.579.291	(224.842)	(14,2%)
Diritto d'uso	2.708.323	3.301.698	(593.375)	(18,0%)
Immobilizzazioni finanziarie	19.282.090	20.060.727	(778.637)	(3,9%)
Immobilizzazioni	27.004.132	28.060.130	(1.055.999)	(3,8%)
Crediti verso clienti	2.991.636	2.126.986	864.650	40,7%
Crediti verso controllate	3.889.379	2.637.189	1.252.190	47,5%
Debiti verso fornitori	(1.588.326)	(1.739.204)	150.878	(8,7%)
Debiti verso controllate	(1.750.832)	(984.436)	(766.396)	77,9%
Debiti verso collegate	(2.000)	(31.220)	29.220	(93,6%)
Capitale Circolante Commerciale	3.539.856	2.009.315	1.530.542	76,2%
Crediti e Debiti Tributarî	(139.312)	(271.100)	131.788	(48,6%)
Ratei e risconti Attivi/passivi	(6.239.454)	(5.825.077)	(414.378)	7,1%
Altri crediti e debiti	(3.338.334)	(3.179.508)	(158.826)	5,0%
Capitale Circolante Netto	(6.177.244)	(7.266.370)	1.089.126	(15,0%)
Fondi rischi e oneri	(166.667)	(66.667)	(100.000)	150,0%
Fondo TFR	(1.999.034)	(1.710.743)	(288.291)	16,9%
Capitale Investito Netto	18.661.187	19.016.350	(355.164)	(1,9%)
Capitale sociale	374.276	374.276	0	0,0%
Riserve	18.640.036	16.981.944	1.658.092	9,8%
Utile (Perdita) d'esercizio	862.186	1.716.841	(854.655)	(49,8%)
Patrimonio Netto	19.876.498	19.073.061	803.437	4,2%
Cassa	(7.485.288)	(6.978.157)	(507.131)	7,3%
Debiti a breve	1.194.687	955.301	239.386	25,1%
Passività finanziaria Diritto d'uso a BT	776.497	763.286	13.211	1,7%
Attività Finanziarie Che Non Costituiscono				
Immobilizzazioni	0	(195)	195	(100,0%)
Debiti a MLT	2.270.862	2.641.533	(370.672)	(14,0%)

Passività finanziaria Diritto d'uso a MLT	2.027.930	2.561.520	(533.590)	(20,8%)
Posizione Finanziaria Netta	(1.215.312)	(56.712)	(1.158.600)	2043,0%
Totale Fonti	18.661.187	19.016.350	(355.163)	(1,9%)

A migliore descrizione della solidità patrimoniale della società si riportano nella tabella sottostante alcuni indici di bilancio 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 ai bilanci degli esercizi precedenti.

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021
Margine primario di struttura (Mezzi propri – Attivo fisso)	(10.693.193)	(9.158.758)
Quoziente primario di struttura (Mezzi propri/Attivo fisso)	0,64	0,68
Margine secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) – Attivo fisso)	(6.274.250)	(4.722.195)
Quoziente secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) /Attivo fisso)	0,79	0,84

Come emerge dagli indici nella tabella che precede, la correlazione tra fonti di finanziamento e corrispondenti investimenti a medio lungo termine è in miglioramento rispetto ai livelli già soddisfacenti del precedente esercizio.

Principali dati finanziari di Growens

La posizione finanziaria netta della capogruppo al 31 dicembre 2021 era la seguente:

Posizione Finanziaria Netta d'esercizio	31/12/2021	31/12/2020	Variazione	Var. %
A. Disponibilità liquide	7.485.288	6.978.157	507.131	7,3 %
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide				
C. Altre attività finanziarie correnti		195	(195)	(100,0%)
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	7.485.288	6.978.352	506.936	7,3 %
E Debito finanziario corrente	902.343	802.487	99.856	12,4 %
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	1.068.841	916.100	152.741	16,7 %
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	1.971.184	1.718.587	252.597	14,7 %
H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)	(5.514.104)	(5.259.765)	(254.339)	4,8 %
I. Debito finanziario non corrente	4.298.792	5.203.053	(904.261)	(17,4%)
J. Strumenti di debito				
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti				
L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)	4.298.792	5.203.053	(904.261)	(17,4%)
M. Totale indebitamento finanziario (H) + (L)	(1.215.312)	(56.712)	(1.158.600)	2.043,0 %
di cui E. Debito finanziario corrente Passività Right of Use IFRS 16	776.497	763.286	13.211	1,7 %
di cui I. Debito finanziario non corrente Passività Right of Use IFRS 16	2.027.930	2.561.520	(533.590)	(20,8%)
O. Indebitamento finanziario netto depurato da effetto IFRS 16	(4.019.739)	(3.381.518)	(638.221)	18,9 %

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

La posizione finanziaria netta di Growens continua ad essere caratterizzata dal segno meno, quindi con surplus delle disponibilità liquide rispetto all'indebitamento, registrando nell'esercizio in esame un notevole incremento. Oltre alle dinamiche della gestione caratteristica, la cassa ha beneficiato dell'effetto positivo dell'incasso di contributi a fondo perduto relativi a progetti già completamente completati e rendicontati per quasi Euro 800 migliaia. Come già evidenziato relativamente ai dati finanziari consolidati, la capogruppo ha fatto ricorso alla leva finanziaria, in parte connessa al bando "Agenda Digitale" del Ministero dello Sviluppo economico, descritto dettagliatamente di seguito, a condizioni operative ed economiche estremamente favorevoli a supporto degli investimenti sostenuti in particolare relativi alle attività di Ricerca e Sviluppo per rendere sempre più competitiva e performante la piattaforma MailUp.

A migliore descrizione della situazione finanziaria della società si riportano nella tabella sottostante alcuni indici specifici, confrontati con gli stessi indici relativi al bilancio precedente.

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021
Liquidità primaria (Liq. immediate e differite / Pass. Correnti)	0,69	0,79
Liquidità secondaria (Attività correnti / Passività correnti)	0,89	0,99
Indebitamento (Indebitamento netto / Patrimonio netto)	(0,003)	(0,061)
Tasso di copertura degli immobilizzi (Capitale proprio + Passività consolidate) / Attività fisse	0,89	0,91

Il positivo andamento della PFN si riflette nel miglioramento di tutti gli indici finanziari sopra emarginati.

Growens continua ad operare utilizzando in netta prevalenza la liquidità generata dalla gestione caratteristica. L'incasso di canoni annuali anticipati e il conseguente meccanismo dei risconti passivi sulla parte di futura competenza economica hanno rappresentato e rappresentano la principale fonte di finanziamento, non onerosa e proporzionalmente crescente in funzione della crescita sistematica del fatturato verificatasi nel tempo.

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 31 dicembre 2021 l'organico del Gruppo è composto da 249 dipendenti di cui 6 dirigenti, 17 quadri, 226 impiegati, mentre al 31 dicembre 2020 era composto da 243 dipendenti di cui 4 dirigenti, 19 quadri e 220 impiegati.

L'organico della capogruppo ammonta, al 31 dicembre 2021, a 177 dipendenti di cui 6 dirigenti, 15 quadri e 156 impiegati.

Il numero degli occupati complessivamente impiegati nell'arco dell'anno U.L.A. (Unità Lavorative Annue) è 212,71 a livello di Gruppo e 155,26 per la capogruppo.

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 2021 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.

La sostenibilità è l'elemento fondamentale su cui si basano le attività di Growens, ragione per cui si è deciso di redigere il Bilancio di Sostenibilità a partire dall'Agenda 2030 dell'ONU. I 17 Sustainable Development Goals (SDGs) rappresentano degli "obiettivi comuni" da raggiungere in ambiti rilevanti per lo sviluppo sostenibile.

La rendicontazione riguarda il periodo 1° gennaio - 31 dicembre 2021 ed è stata realizzata in conformità alle linee guida GRI Sustainability Reporting Standards, con livello di applicazione "core". Come richiesto dagli Standard, la fase di raccolta dei dati è stata preceduta dallo svolgimento della cosiddetta "Analisi di Materialità", finalizzata a identificare le tematiche significative e riferite all'area economica, sociale ed ambientale, che possono influenzare le scelte strategiche dell'organizzazione e degli stakeholder.

Investimenti

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

Descrizione	Incrementi dell'esercizio
Costi di sviluppo piattaforme tecnologiche	3.018.501
Software di terzi e marchi	871.277
Infrastruttura IT, macchine ufficio elettroniche e impianti	58.453
Mobili, arredi d'ufficio e migliorie su beni di terzi	130.540
Right of Use IFRS 16	655.904

di cui investimenti di pertinenza della sola capogruppo come di seguito specificato:

Descrizione	Incrementi dell'esercizio
Costi di sviluppo piattaforme tecnologiche	859.913
Software di terzi e marchi	791.791
Infrastruttura IT, macchine ufficio elettroniche e impianti	46.668
Mobili, arredi d'ufficio e migliorie su beni di terzi	124.000
Right of Use IFRS 16	296.242

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 e dell'editor BEE. Per entrambi, relativamente all'esercizio 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 dell'esercizio 2021, il Gruppo ha capitalizzato investimenti, interni ed esterni, relativi allo sviluppo software delle proprie piattaforme e servizi tecnologici per oltre 3 milioni di Euro. Gli stessi, al 31 dicembre 2021 e al netto dei relativi ammortamenti cumulati, sono pari complessivamente ad Euro 5,4 milioni. Sono stati sostenuti ulteriori costi operativi attinenti ai reparti dedicati alla ricerca e sviluppo per circa Euro 3,2 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. Tali investimenti sono stati capitalizzati in virtù della futura utilità economica, attestata la futura recuperabilità economica e finanziaria. In forte crescita gli investimenti relativi allo sviluppo dell'editor BEE pari a oltre 1,3 milioni di Euro; originariamente sviluppato da Growens, è stato conferito a fine 2016 alla controllata americana nelle sue due principali versioni, BEE Plugin e BEE Pro, che si occupa in esclusiva della sua commercializzazione, oltre a definire le road-map strategiche di prodotto. L'attività di sviluppo, svolta dalla capogruppo su incarico di BEE Content Design 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 definita e supervisionata dal management di BEE. 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 per totali Euro 518 migliaia.

Innovazione, ricerca e sviluppo costituiscono da sempre parti strutturali del DNA aziendale e culturale di Growens. La natura del business e il contesto all'interno del quale Growens opera richiedono il massimo investimento e la massima prontezza in termini di evoluzione per poter rimanere competitivi e per fornire al cliente la miglior esperienza possibile. Per Growens, l'investimento costante in innovazione riguarda ambiti core del business, quali l'infrastruttura tecnologica, lo sviluppo di nuovi prodotti e soluzioni, le modalità di interazione e ascolto dei clienti, e l'efficientamento delle modalità di lavoro.

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

Piattaforma MailUp:

Le principali attività migliorative hanno riguardato il ripristino e il miglioramento del 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 (esempio: il negozio Vodafone che vuole mandare SMS a nome "Vodafone"), la possibilità anche per le ONLUS di attivare un Alias, ed un sistema di notifiche che aggiorna il cliente sullo stato della sua richiesta. Di seguito alcuni KPI che riassumono i miglioramenti conseguiti:

- 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%).

Un'ulteriore novità è stata implementata in merito al 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. Di seguito alcuni KPI che riassumono i miglioramenti conseguiti:

- 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%;
- Le rimozioni e le modifiche successive hanno portato ad un tasso di conversione medio nella seconda metà dell'anno che oscilla tra il 56% e il 70%.

Nel corso dell'anno il team di sviluppatori ha perfezionato l'attività riguardante l'inserimento di 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 alcuni KPI che riassumono i miglioramenti conseguiti:

- 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.

Sempre in merito alla piattaforma si elencano altri interventi che sono stati implementati in ambito del dominio della creazione del contenuto, ossia del dominio 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;

Altri interventi migliorativi hanno riguardato:

- **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. Entro la fine del 2021 sono state migrate e disaccoppiate 49 pagine su 101, coprendo comunque tutte quelle che presentano il rischio e la complessità alti e medio-alti. L'attività di disaccoppiamento eseguita è stata accompagnata da un processo di ottimizzazione dei moduli impattati.
- **Irrobustimento della sicurezza**: la tematica si inserisce in un contesto generale di miglioramento della security ed è un prosieguo delle attività iniziate nel 2020. Nel mese di Settembre sono state completate tutte le attività pianificate l'anno precedente.
- **Sviluppato e rilasciato in Agosto un nuovo plugin per Wordpress**, che introduce un'esperienza semplificata e più flessibile per l'inserimento di form d'iscrizione collegati a MailUp. Nei mesi successivi del 2021 sono stati rilasciati 2 aggiornamenti del plugin stesso e si è arrivati a più di 500 installazioni attive.

Infine si segnala che a dicembre 2021 è terminata l'implementazione del nuovo motore dei webhook, destinato a favorire l'integrazione con piattaforme esterne. La realizzazione ha avuto un carattere fortemente innovativo perché ha rappresentato il progetto pilota delle future migrazioni in cloud dell'architettura MailUp. Con questo progetto si è acquisito know-how e lo si è applicato con un approccio costantemente mirato a misurare i vantaggi

del passaggio alla nuova tecnologia. La scalabilità della nuova soluzione è stata indubbiamente il principale vantaggio rilevato.

Editor BEE

BEE, l'editor drag-and-drop per email e landing page di proprietà della controllata BEE Content Design, 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 e landing page pensata per freelance designers, agenzie digitali e team di marketing delle aziende (BEE Pro). La pagina <https://beefree.io/2021/> sul sito Internet dell'azienda racconta in modo visuale alcuni dei traguardi raggiunti nel 2021, tra cui 56 milioni di sessioni del software in centinaia di applicazioni in svariati settori. Il software BEE sta gradualmente diventando uno standard mondiale nella creazione di contenuti digitali. Nel corso dell'esercizio 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, crescita e manutenzione del cliente. Nella fase di acquisizione, è stata ulteriormente arricchita la community di designers da molti paesi del mondo che collaborano in modo continuativo con la business unit: ora conta oltre 30 designers, che hanno permesso al catalogo di modelli email & landing page di passare le 1.200 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 oltre il 9% di tutte le visite che si tramutano in free trials: la business unit ha registrato oltre 121.000 account di prova di BEE Pro durante il 2021, con una crescita di circa il 30% sul 2020. Il tasso di conversione da account di prova a cliente pagante è stato attorno al 6.1%, con un tasso medio netto di cancellazione (net subscriber churn) attorno al 4.4%, entrambi i dati stabili rispetto all'anno precedente. Questo ha permesso un aumento dei clienti paganti, che hanno raggiunto quasi 11.000 a fine dicembre 2021. 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; sono state aggiunte numerose nuove funzioni di collaborazione, tra cui la possibilità di menzionare colleghi e clienti nei commenti lasciati all'interno dell'editor drag-n-drop e un sistema di notifiche che segnala ai vari utenti eventi su cui essere aggiornati; infine, sono state apportate un gran numero di ottimizzazioni per migliorare la user experience. 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 2021, in aumento rispetto al valore già molto alto registrato nel 2020 (54). Legata a questo alto tasso di soddisfazione dei clienti è un'altra iniziativa che è stata messa in moto durante il 2021: il BEE Pro Ambassador program (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 migliaia di account di prova e centinaia di clienti paganti;

- BEE Plugin: durante il 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. 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 2021, funzionalità che tipicamente possono essere utilizzate indipendentemente che si crei una email, una pagina, o un popup. Un elenco è 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 delle menzioni di altri utenti nei commenti inseriti; l'abilità 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; il nuovo blocco di contenuto "Spacer", che rende più veloce ed intuitiva la creazione di spazi; l'utente "Viewer", che può vedere e commentare documenti creati da altri, ma non può modificarli, permettendo ulteriori, flessibili processi di revisione di email, pagine e altre creazioni digitali.

- 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.

Progetti R&S di Agile Telecom

- SMSC.NET: il business di Agile Telecom si basa fondamentalmente sull'ottimizzazione dell'acquisto di SMS attraverso diversi fornitori successivamente indirizzati verso la maggior parte degli operatori a livello mondiale. Nell'ottica di fornire un servizio sempre più veloce, preciso e di aumentare così il traffico gestito e massimizzare i ricavi e margini è strategico implementare un sistema di controllo tramite il quale poter testare e selezionare le rotte offerte dai fornitori. Allo stesso modo i fornitori e clienti avranno la possibilità di verificare la qualità del servizio di Agile Telecom e di essere così

maggiormente fidelizzati. Inoltre, le aspettative di ricadute positive del progetto riguardano anche la possibilità di sviluppare ulteriormente il business dei canoni sulla ricezione degli SMS.

Il progetto, concluso nel mese di maggio 2021 tecnicamente si basa su tre ambiti principali:

- Avere un riscontro immediato sul funzionamento delle rotte utilizzate da Agile Telecom per la consegna degli SMS, sia verso l'Italia che verso l'estero;
 - Rendere possibile anche agli utenti di effettuare test del funzionamento del servizio SMS verso numeri reali;
 - Creare un servizio di hosting SIM per gli utenti che necessitano di ricevere SMS dai loro clienti.
-
- Il progetto "NDS - Number Dispenser System" offre ai nostri clienti un servizio di invio centralizzato, indipendente dall'operatore e dalla geo-posizione del destinatario in tempi real-time like. L'obiettivo è l'abbattimento dei costi per i test sostenuti finora da Agile Telecom acquistando da terzi il servizio e, in ultima analisi il miglioramento della marginalità, superando nel contempo le criticità dei sistemi di testing disponibili sul mercato, aumentando efficienza e affidabilità, e innalzandola garanzia di copertura degli utenti finali. Il sistema NDS verrà inoltre offerto, tramite REST-API ad aziende partner e potrà diventare punto di forza nell'offerta che Agile potrà proporre sul mercato a partner, potenziali prospect ma anche concorrenti che vorranno testare l'affidabilità dei servizi di Agile Telecom, consentendo lo sviluppo di un'ulteriore linea di ricavi. Il progetto è stato ultimato nel mese di maggio 2021.
-
- Migrazione Datacenter: il team di Ricerca & Sviluppo di Agile Telecom ha avviato nel 2020 anche questo importante progetto di infrastruttura tecnologica alla base dei tool di invio degli SMS utilizzati dai clienti. L'obiettivo principale di questo progetto è quello di mettere in sicurezza tutta l'infrastruttura del data center di Carpi e di disporre di una piattaforma di invio molto affidabile a tutto vantaggio dei clienti. Grazie a questi miglioramenti la piattaforma rispetterà standard di compliance di alto profilo che permetteranno di estendere l'offerta commerciale anche ad altri operatori e di incrementare il fatturato verso i clienti più esigenti dal punto di vista dei requisiti di sicurezza e affidabilità. La virtualizzazione progressiva di tutti i sistemi permetterà inoltre di automatizzare e velocizzare numerose operazioni di manutenzione e

aggiornamento della piattaforma. Il completamento del progetto è avvenuto alla fine dell'esercizio 2021.

- Progetto GTS: scopo specifico del progetto è individuare i collegamenti più profittevoli con i nostri fornitori di servizi SMS, attraverso collegamenti diretti e indiretti, allo scopo di fornire ai clienti traffico veloce e con certezza di consegna di circa il 99,5% ed incrementare così la marginalità delle vendite. La piattaforma GTS verrà inserita all'interno di un tool software aziendale che regolerà gestione del traffico sms, gestione delle rotte, gestione prezzi, gestione clienti e sistemi di controllo automatico della qualità del traffico. Tale strumento verrà anche fornito anche tramite API per l'utilizzo diretto ai nostri clienti, consentendo di realizzare ricavi supplementari. La piattaforma GTS fornirà così agli operatori di Agile Telecom le informazioni per combinare opportunamente i parametri ed ottimizzare le impostazioni da utilizzare con i nostri fornitori per soddisfare al massimo le richieste dei clienti, contenendo il più possibile i costi. Il back-end della piattaforma fornirà le API per collegare i vari sistemi informatici di Agile Telecom e sarà realizzata con JAVA. Il Front-end verrà Realizzato con VUE e permetterà all'utente l'utilizzo delle funzioni tramite API. Il software sarà ingegnerizzato secondo la metodologia agile, i rilasci verranno effettuati con sprint bisettimanali e lo stato dell'avanzamento dei lavori verrà gestito tramite la suite software Jira, il progetto si è concluso nel mese di agosto 2021.
- Supporto protocollo SS7 per traffico OTP (ASN.1): la modifica di questa parte della piattaforma di Agile Telecom ha come obiettivo quello di poter inviare tutto il traffico OTP (One-Time Password) tramite il protocollo di segnalazione SS7, mantenendo un ritardo di invio molto basso (nell'ordine di qualche secondo). In questo modo potranno essere incrementati i volumi e i corrispondenti ricavi di un'operatività già rilevante per Agile Telecom, riferita al traffico SMS transazionale OTP. Questa tipologia di traffico a differenza del traffico bulk, (es. campagne pubblicitarie) necessita di una consegna molto rapida, perché questi SMS sono necessari per sbloccare determinate operazioni ed essere riconosciuti, ad esempio da servizi online, servizi bancari, sistemi di MFA. Questa innovazione consentirà il superamento di alcuni attuali limiti del servizio che stabilisce l'associazione SCTP, necessaria all'implementazione della comunicazione SS7 che rischia di creare colli di bottiglia e rallentamento del servizio. Lo sviluppo del software è stato terminato a fine dicembre 2021. Il traffico SS7 è molto più veloce rispetto alle connessioni SMPP in quanto comunica direttamente con la rete GSM e con il telefono cellulare senza alcun intermediario.

- Routing centralizzato: l'obiettivo del progetto è di riunire tutte le logiche di routing in un servizio esterno richiamato da tutti gli applicativi che beneficiano del routing stesso. Il progetto si sostanzia in una rete che utilizza un protocollo di routing centralizzato, mediante una periferica di elaborazione centrale in esecuzione su un nodo "centrale" che raccoglie informazioni su ciascun collegamento nella rete. Il dispositivo di elaborazione utilizza le informazioni raccolte per calcolare le tabelle di routing per tutti gli altri nodi. Questi protocolli di routing fanno uso di un database centralizzato situato nel nodo centrale. In altre parole, la tabella di routing è conservata in un singolo nodo "centrale", che viene consultato quando altri nodi periferici necessitano di definire l'indirizzamento di routing più efficace e conveniente. La finalità di questo progetto mira a rintracciare le rotte più economiche per la spedizione degli SMS con conseguente abbattimento dei costi e miglioramento della marginalità, garantendo la costante affidabilità del servizio di invio. Il completamento del progetto è avvenuto alla fine dell'esercizio 2021.
- Il Progetto JARVIS ha come obiettivo finale la gestione in entrata dei listini prezzi dei fornitori che vengono poi mostrati ai clienti. Viene dunque usato per notificare loro il cambio dei prezzi di una rotta e per aggiornare i prezzi di acquisto che ci inviano i fornitori. Di questo programma attualmente c'è una versione desktop, mentre il progetto consiste nel realizzare una versione web. I fornitori inviano i prezzi via email, il team di Agile aggiorna i prezzi internamente importando gli allegati di queste email, successivamente l'aggiornamento prezzi viene di conseguenza notificato al cliente. Grazie a questi meccanismi i prezzi sono in costante aggiornamento così che nel caso di dinamiche di mercato sfavorevoli la marginalità non subisce ripercussioni, in quanto viene ribaltata in tempo reale sul cliente. In generale si tratta di uno strumento in grado di ottimizzare il pricing in termini di reattività alle evoluzioni di mercato, consentendo di trasformare le dinamiche di prezzo da potenziale costo a opportunità di crescita. La conclusione del progetto è prevista entro il primo trimestre 2022.
- Il Progetto TOOLS AGILE consiste nella revisione completa degli applicativi attualmente in uso, la riscrittura degli stessi in un linguaggio comune (Java) basandosi sulla disintermediazione di frontend e backend e la pubblicazione del frontend su web per consentire l'accesso di tutti gli strumenti di gestione, manutenzione e operatività via internet. Attualmente solo gli utenti di Agile possono accedervi, tuttavia l'obiettivo per il futuro è quello di rivendere il prodotto a soggetti esterni. Questo progetto ci consente di dismettere vecchi applicativi sviluppati con linguaggi poco o per nulla

utilizzati sul mercato attuale, raggiungendo una stabilità maggiore e permettendo una maggior fruibilità remotizzata attuale e futura. I software in questione sono di diversa tipologia e spaziano dagli strumenti anagrafici, a quelli amministrativi, a quelli di routing ed analisi dello stesso. Una maggiore efficienza degli strumenti citati porta dunque un netto miglioramento della gestione delle informazioni creando così valore aggiunto in termini di ottimizzazione dei costi e potenziali nuove opportunità di business. Lo sviluppo del tool è attualmente in corso e si prevede la conclusione alla fine dell'esercizio 2022.

- Il Progetto area utenti sito Agile contempla 3 tipologie di prodotto differente attualmente offerte in maniera separata e con dei gap di sicurezza da colmare. L'intento è quello di ridurre il perimetro di potenziale offensiva che è presente in prodotti sviluppati precedentemente e di unire in un unico portale CPaaS i prodotti Faxator/Faxalo, Retail SMS Platform e CPaaS API products. Questi prodotti sono attualmente forniti a differenti utilizzatori senza possibilità di cross-selling tra essi e, come citato precedentemente, con alcuni gap di sicurezza da colmare per ridurre al minimo i rischi di offensive dall'esterno. Con l'occasione della revisione dei Tools con unico linguaggio (Java), si è esteso il perimetro di tale revisione anche a questi prodotti (Faxator, Retail SMS Platform e CPaaS API) in modo da uniformare i prodotti interni ed esterni per renderli rock-solid, di facile accessibilità e sviluppati in un linguaggio largamente conosciuto nella comunità. Il progetto è partito dalla revisione del servizio Faxator, il quale rimarrà sia un prodotto offerto a marchio sia un prodotto in versione white label, presente all'interno della piattaforma Retail oppure offerto a rivenditori terzi sul mercato. I passi successivi vedranno lo sviluppo di un portale dedicato ai professionisti di mercato che sarà verticalizzato su prodotti a target (CPaaS API) e di una revisione della piattaforma Retail che integrerà necessità di business non attualmente presenti e l'inclusione del prodotto Faxator al suo interno, consentendo di ampliare e sviluppare l'offerta di servizi CPaaS e di esplorare ulteriormente queste interessanti opportunità di crescita per Agile Telecom. Anche per quest'ultimo si prevede l'ultimazione delle attività entro la fine del 2022.

Altri Progetti R&S di Infrastruttura Tecnologica

Progetto Cyber Security

È assodato che la sicurezza in senso ampio non sia un prodotto ma un processo continuo. La declinazione di questo concetto sulle moderne tecnologie per la cyber security all'interno di un'azienda ne è ulteriore conferma. Un'attenta analisi basata sull'esperienza e sulle evidenze pratiche dimostra che la sicurezza e la riservatezza sono due proprietà del sistema aziendale

che richiedono risorse ma che, soprattutto, necessitano di una periodica revisione, ri-valutazione e ri-attualizzazione.

Growens, operando in un ambiente complesso e dinamico, ha assunto una sempre maggiore consapevolezza del fatto che l'Information & Cyber Security sia un aspetto di importanza fondamentale per il raggiungimento dei propri obiettivi di business.

Il Gruppo ha quindi mantenuto nel 2021 un'attività di Information & Cyber Security Risk Assessment finalizzata a:

- Identificare i principali rischi di Information & Cyber Security per il business.
- Valutare il livello di maturità del sistema di controllo di Information & Cyber Security in relazione a uno standard ISO/IEC e un'emanazione dell'ENISA.
- Identificare le aree di intervento e le azioni di mitigazione per ridurre il rischio.

L'obiettivo è quello di migliorare quanto già implementato rivedendo le azioni che hanno consentito nel 2021, e che consentiranno in modo ancora più evoluto nel 2022, di misurare il livello di esposizione al rischio cyber individuato tramite le misure di sicurezza implementate in base all'effettiva criticità delle applicazioni e informazioni da esse trattate, in modo da bilanciare i vincoli imposti dalle misure di sicurezza con gli impatti sull'operatività degli utenti e gli investimenti richiesti.

Terminata l'attività di assessment condotta sul sistema di gestione della Sicurezza delle business unit di Growens, nel 2021 è stata avviata l'implementazione del Cyber Security Framework in tutto il Gruppo per omogeneizzare il modello di governance rendendo più efficace la gestione delle tematiche Cyber Security.

Utilizzando come riferimenti lo standard ISO/IEC 27001:2013 è stato implementato il percorso di certificazione della BU BEE che avverrà indicativamente nel primo trimestre del 2022.

Il 2021 ha visto l'avvio un'attività di revisione del modello di organizzazione del Cyber Security Staff, tramite il supporto di Gartner - al fine di identificare il modello che più si adatta alle esigenze di Gruppo ed individuare i KPI che consentono alla Holding di verificare l'effettiva implementazione di un costante presidio sui temi di Information & Cyber Security, sia da un punto di vista di capacity (numero di risorse e distribuzione) che di awareness (skill e competenze necessarie)

Le azioni che andremo a mettere in campo saranno focalizzate su queste tematiche

- Awareness - aumentare la consapevolezza sulle tematiche relative alla sicurezza informatica all'interno di reparti tecnici e non tecnici tramite webinar e newsletter;

- Processi – processi di gestione della Security e procedure adottate, quali vulnerability management, change management, incident management;
- Tecnologia – tecnologie in uso in ambito di sicurezza (es. SIEM, Anti-APT, anti-malware, IPS) e il relativo grado di efficacia, identificando eventuali soluzioni tecnologiche ulteriori o integrative;

Le attività svolte sono state poste in essere in maniera coordinata e tale da integrare le azioni individuate con il modello di Data Protection Compliance di Gruppo, al fine di massimizzare i benefici dell'applicazione.

Il progetto NIMP - New Innovative Multilateral Platform

In linea con il proprio core business, la crescita del Gruppo è sempre stata sostenuta da investimenti costanti e significativi in innovazione tecnologica ed infrastrutturale. Nel corso del 2021 il Gruppo ha proseguito la propria attività di Ricerca e Sviluppo, esplorando nuove idee progettuali e portando a termine con successo le operazioni già avviate negli esercizi precedenti, tra cui il progetto NIMP - New Innovative Multilateral Platform, iniziato nel 2018 nella cornice del bando di finanziamento ICT Agenda Digitale.

Promosso nel 2018 dal Ministero dello Sviluppo Economico (MISE), il bando ICT Agenda Digitale prevedeva un contributo finanziario erogato attraverso il Fondo per la Crescita Sostenibile per la promozione di grandi progetti di Ricerca e Sviluppo nel settore delle Tecnologie elettroniche dell'Informazione e della Comunicazione (ICT). Il Gruppo ha visto in questo bando un'opportunità per realizzare un'idea progettuale di ampio respiro, volta a innovare uno dei prodotti di punta attraverso un approccio globale e multilaterale: il progetto NIMP - New Innovative Multilateral Platform.

Il progetto NIMP ha avuto come obiettivo l'implementazione di una serie di miglioramenti tecnici all'interno della piattaforma MailUp di proprietà di Growens, volti a rafforzare il posizionamento competitivo nell'area del marketing relazionale orientato alla multicanalità e alla collaborazione. Oltre ad innovare e potenziare la personalizzazione dei contenuti in tempo reale, MailUp ha identificato nelle applicazioni di messaggistica istantanea come Telegram un nuovo canale da integrare. Sono stati effettuati importanti miglioramenti in termini di customer experience, insieme ad alcuni aggiornamenti di cyber security, e l'intero progetto ha comportato un aumento della propensione dei clienti a utilizzare MailUp e a consigliarlo ad altri utenti.

Questo approccio multilaterale alla piattaforma, incentrato allo stesso tempo sull'esperienza del cliente, sulla personalizzazione dei contenuti e sulla targetizzazione, ha tre pilastri

fondamentali. Il primo pilastro sono state le operazioni “under the roof” necessarie per migliorare gli aspetti strutturali e funzionali della piattaforma, soprattutto dal punto di vista della programmazione e dei data center utilizzati. Il secondo pilastro è stato lo sviluppo di una serie di test e trials per garantire la massima fruibilità della piattaforma dal punto di vista dell'utente, in linea con l'obiettivo di migliorare la customer experience. L'ultimo pilastro è stato applicare i sistemi di intelligenza artificiale e apprendimento automatico all'analisi comportamentale piuttosto che all'analisi semantica, poiché l'analisi comportamentale ha il vantaggio di essere più facilmente correlata con azioni chiare e automatiche e prompt degli utenti per massimizzare il tasso di consegna delle campagne di comunicazione.

In termini di impatto e conseguenze attese, il progetto NIMP ha permesso al Gruppo di migliorare il proprio posizionamento competitivo nell'area del marketing relazionale orientato alla multicanalità e alla collaborazione. Gli investimenti maggiori sono stati indirizzati alla realizzazione di nuovi servizi e funzionalità integrati con la piattaforma MailUp, quali personalizzazione dei contenuti in tempo reale, automazione e multicanalità (SMS, e-mail, social, chat, etc). L'obiettivo prefissato, raggiunto con successo a termine del progetto, è stato quello di rendere disponibili ai clienti strategie di customer loyalty attraverso l'engagement dei destinatari delle campagne di digital marketing, in ultima analisi il cliente finale.

Avviato a inizio marzo 2018 e composto da 5 Obiettivi Realizzativi (OR), il progetto NIMP si è concluso a febbraio 2021 dopo un anno di ricerca e due anni di sviluppo da parte del team MailUp Product & Technologies. L'11 ottobre 2021 presso la sede di Cremona si è tenuto un audit conclusivo svolto da consulenti del MISE, coadiuvato da CNR e Medio Credito Centrale per le rispettive competenze, per l'ultima verifica di rendicontazione delle spese. L'erogazione complessiva nell'ambito del programma ICT - Agenda Digitale, comprensiva di contributo a fondo perduto e finanziamento a tasso agevolato di Cassa Depositi e Prestiti e Banca Popolare dell'Emilia Romagna, ha coperto il 60% del costo totale del progetto, compresa parte dei costi del personale, della consulenza, delle spese generali, degli strumenti e delle attrezzature.

Di seguito viene riportato il grado di avanzamento e realizzazione dei diversi obiettivi all'11 ottobre 2021, data in cui si è svolta la relazione tecnica finale.

OR - Obiettivi Realizzativi	Grado di avanzamento
1 - Studio dell'infrastruttura e architettura su container	100%
2 - Sviluppo della nuova architettura software di erogazione	100%

3 - Test funzionali automatici e revisione	100%
4 - Realizzazione delle funzionalità multicanale della piattaforma	100%
5 - Testing e Analisi dell'intera piattaforma	100%

Sempre in data 11/10/2021 è avvenuta l'erogazione del terzo SAL intermedio per Euro 1.036.375 a titolo di finanziamento da parte di CDP e per Euro 127.098 a titolo di finanziamento da parte di BPER. In tale occasione è inoltre stato ricevuto il contributo a fondo perduto per Euro 383.984 riferito al medesimo SAL. Sulla parte finanziaria l'ente erogatore trattiene una quota del 40% a titolo di pegno a garanzia del futuro rimborso.

La rendicontazione del quarto e ultimo SAL del progetto è stata effettuata a luglio 2021 prendendo come periodo di riferimento quello intercorrente tra il 01/06/2020 e il 28/02/2021. Siamo in attesa della comunicazione da parte del MISE della data di erogazione del SAL finale che ragionevolmente dovrebbe intervenire entro il primo semestre dell'esercizio 2022.

Considerando l'intero progetto, le spese rendicontate a fronte di quelle dichiarate sono pari rispettivamente a:

- Ricerca Industriale completata al 100%: rendicontati 455.288 Euro a fronte dei 453.484 Euro previsti;
- Sviluppo Sperimentale attualmente pari al 100%: rendicontati Euro 6.668.054 a fronte di Euro 5.803.892 previsti.

In ossequio all'art. 3 del Decreto di Concessione "Impegni del soggetto beneficiario" al punto k) recita: "evidenziare l'attuazione del progetto nella relazione di bilancio relativa a ciascuno degli esercizi immediatamente successivi a quello in cui hanno luogo le singole erogazioni delle agevolazioni" come sopra maggiormente dettagliato, si riporta sinteticamente i dati riportati nel paragrafo precedente:

Data Atto ed erogazione	11/10/2021
Descrizione	Contributo Fondo Crescita sostenibile - progetto F 140001/00/x39 Bando ICT Agenda - Digitale FRI DM 181017 SAL III
Contributo	383.984
Rendicontati	5.215.389

Cloud Governance: Il Cloud Center Of Excellence di Growens

Con Cloud Governance si intende tutto quell'insieme di regole, raccomandazioni e criteri adottati dalle aziende che gestiscono servizi nel cloud, e il cui obiettivo è migliorare la sicurezza dei dati, gestire i rischi e consentire il corretto funzionamento dei sistemi.

In Growens, dal 2021, la Cloud Governance viene implementata dal Cloud Centre of Excellence (CCoE), un team altamente specializzato che promuove la collaborazione tecnologica tra business units e utilizza le migliori pratiche per fornire un supporto analitico e strategico a tutta l'organizzazione.

In particolare il CCoE si occupa di:

- Standardizzare e guidare l'adozione dei servizi cloud
- Sviluppare e condividere le migliori pratiche di cloud computing
- Costruire repository di codice sicuri e community di sviluppatori
- Guidare e supportare gli utenti interni per raggiungere i loro risultati di business attraverso l'adozione di servizi cloud

La stretta collaborazione tra il CCoE e le rispettive business units di Growens avviene attraverso un duplice sistema di comunicazione, composto da due flussi principali: top down e bottom up. Il flusso top down, dall'alto verso il basso, è quello attraverso cui l'Advisory Board del CCoE Advisory definisce e comunica al gruppo le best practices e le linee guida all'utilizzo dell'infrastruttura in cloud. Il flusso bottom up, dal basso verso l'alto, prevede invece che ogni membro del CCoE venga incoraggiato a condividere soluzioni applicative e know-how informatico, creando così trasparenza e valore condiviso tra le business unit.

Grazie al CCoE, oggi la Cloud Governance di Growens è pienamente centralizzata. Tra gli effetti e le conseguenze positive di questa innovazione, sul breve e lungo termine, spiccano senz'altro la possibilità di standardizzare le regole e i processi nell'utilizzo del cloud, ma anche una maggiore e più strutturata comunicazione tra le cinque business units che compongono Growens, fattore che contribuisce ad azzerare incomprensioni e slippage di lavoro nonché a facilitare coordinamento e sinergia tra le varie attività.

A livello di impatto sull'infrastruttura in cloud, il CCoE si traduce in due vantaggi competitivi: la componente agility, ovvero la facilità nell'introdurre rapidamente nuove tecnologie e adattare i processi ai cambiamenti del mercato, e la componente security, che implica la capacità di mantenere il controllo su costi, conformità e sicurezza e definire principi di progettazione.

Implementazione nuovo ERP Oracle Netsuite

Un altro fondamentale progetto dell'esercizio 2021 è stata l'implementazione del nuovo tool gestionale di Gruppo, il software ERP Oracle Netsuite.

Nei primi giorni di maggio è avvenuto il go-live di Netsuite per la capogruppo Growens a completamento della prima fase del progetto (Horizon 1). Si è così realizzata una milestone fondamentale nel percorso complessivo di crescita, data la complessità e articolazione organizzativa di Growens che comprende nella stessa entità una duplice natura, la parte di business della BU MailUp e quella di Holding che ospita le funzioni di staff a supporto del Gruppo. L'approccio e le soluzioni adottate per la capogruppo verranno poi trasferite come Global Template, con gli opportuni adattamenti, alle altre BU nell'ambito della seconda fase di progetto (Horizon 2) il cui live è avvenuto nel mese di Gennaio 2022.

A livello strategico, nel suo insieme il progetto mira alla standardizzazione delle operations in ambito accounting, centralizzando la gestione tramite un unico tool di rilevanza internazionale con delle potenzialità di gran lunga superiori rispetto ai software ERP precedentemente usati, sia in termini di funzionalità base, sia in termini di reportistica che di integrazioni native con connettori standard con altri prodotti utilizzati a livello di Gruppo (Zuora, Board, dashboard di Stripe per fare alcuni esempi).

Il background internazionale del prodotto Oracle Netsuite ci ha aiutato nell'implementazione di alcune logiche contabili e fiscali non tipiche della normativa italiana e riferite alle BU estere, ma al contempo l'installazione del bundle IAL per le subsidiaries Italiane ci ha consentito di gestire tutte le peculiarità della localizzazione Italiana, soprattutto in ambito fiscale.

Rapporti con imprese controllate, collegate, controllanti e altri parti correlate

Nel corso del 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, 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 tecnologica 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 Debiti	Dividendi	Ricavi	Costi
Agile Telecom		153.010	1.692.106	57.490	780.680	1.103.977	3.156.896
Globase International		349.367				246.433	141.431
MailUp Nordics							
Bee Content Design		1.719.260	1.236			3.511.764	21.817
Acumbamail		42.671			241.660	301.712	
Datatrix BV	1.960.447	1.625.471				1.450.641	
Datatrix srl							
Società controllate	1.960.447	3.889.779	1.693.342	57.490	1.022.340	6.614.527	3.320.144
Consorzio CRIT Scarl	64.641		2.000				2.000
Società collegate	64.641		2.000				2.000
Floor Srl							
Altre parti correlate							

Gli importi più significativi si riferiscono all'editor BEE che sta registrando una crescita accelerata e un crescente favore sul mercato americano. Il Gruppo sta così destinando risorse significative a sostegno al miglioramento del prodotto della controllata statunitense, rafforzando i team italiani dedicati alla parte tecnologica e ad altre funzioni in forza alla capogruppo, in parallelo con la crescita organizzativa in atto negli Stati Uniti.

Successivamente all'acquisizione di Datatrix B.V. dell'ottobre 2018, nell'ambito degli accordi contrattuali sottoscritti tra le parti, è stato erogato da Growens un finanziamento fruttifero per Euro 1.960.447 per sostenere il rafforzamento del business della controllata olandese, considerato strategico viste le prospettive di integrazione dei servizi di marketing automation con le altre BU del Gruppo.

Azioni proprie e azioni/quote di società controllanti

La capogruppo Growens possiede al 31 dicembre 2021 n.161.052 azioni proprie per un valore di Euro 508.904, pari all' 1,1% del capitale sociale sottoscritto e versato. Nel corso dell'esercizio 2021 sono state acquistate complessivamente 52.842 azioni per Euro 234.938 ad un prezzo medio per azione di Euro 4,44. In virtù della delibera del Consiglio di

Amministrazione del 23 marzo 2021, in data 1 aprile 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 325.932 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 dell'esercizio 2021 sono stati realizzati nell'ambito dei programmi approvati dall'assemblea degli azionisti rispettivamente in data 23 aprile 2020 e 22 aprile 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 aprile 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. Per la verifica puntuale dell'esito della procedura di impairment si invita alla consultazione dello specifico paragrafo delle note esplicative al presente bilancio consolidato.

Operazioni di Business Combination

La rilevazione delle operazioni di business combination implica l'attribuzione alle attività e passività dell'impresa acquisita della differenza tra il costo di acquisto e il valore netto contabile delle attività acquisite nette. Per la maggior parte delle attività e delle passività, l'attribuzione della differenza è effettuata rilevando le attività e le passività al loro fair value. La parte non attribuita se positiva è iscritta a goodwill, se negativa è imputata a Conto economico. Nel processo di attribuzione la direzione aziendale si avvale delle informazioni disponibili e, per le business combination più significative, di valutazioni esterne.

Piani di incentivazione a medio-lungo termine basati su azioni

I Piani di incentivazione a medio-lungo termine basati su azioni prevedono che alla chiusura di ogni periodo contabile venga aggiornata la stima del numero di diritti che matureranno fino alla scadenza. La variazione di stima è portata a rettifica di una riserva di Patrimonio netto, creata ad hoc per i piani di incentivazione, con contropartita ai "Costi del personale".

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 dal Gruppo 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 e alla pandemia

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, il diffuso clima di instabilità politica potrebbe influenzare negativamente la fiducia dei consumatori, il loro potere di acquisto e la capacità di spesa. Growens ha saputo crescere e raggiungere importanti obiettivi, ma l'eventuale permanere 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 operano Growens ed il Gruppo 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 operatori. In particolare, il canale SMS o l'invio di email potrebbero essere sostituiti da altre tecnologie, con la conseguenza che 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 già in corso attività di R&S che hanno già permesso e permetteranno l'integrazione dei servizi del Gruppo con altri sistemi esterni.

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 alle proprie piattaforme tecnologiche e capacità di 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 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 ulteriori investimenti in ricerca e sviluppo, di un'elevata capacità di adeguamento per continuare a rispondere ai rapidi cambiamenti tecnologici e a sviluppare costantemente 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.

In altra parte di questo stesso documento abbiamo evidenziato in modo dettagliato come il costante investimento in ricerca, sviluppo e innovazione dei servizi del Gruppo sia una direttrice strategica fondamentale lungo la quale si è sempre mosso il Gruppo, dedicando risorse via via crescenti, con l'obiettivo di mitigare il più possibile questo rischio connesso al mercato in cui operiamo.

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. La crisi sanitaria collegata al virus Covid-19 ha favorito l'adozione di procedure più stringenti per la quantificazione ed il controllo della rischiosità del cliente. Parallelamente si è supportato la clientela, nel momento congiunturale sfavorevole, 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 sono state introdotte una serie di misure volte a favorire l'utilizzo dei pagamenti elettronici (carte di credito, PayPal, Sepa Direct Debit) da parte della clientela, ad esempio potenziando e innovando il sistema di vendita e-commerce. Questa scelta ha determinato una crescita costante degli incassi da pagamenti elettronici, migliorando la qualità dei crediti commerciali e riducendo l'impatto dei costi di incasso e recupero crediti.

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 aggiuntivi 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 Euronext Growth Milan (ex AIM Italia) e agli ottimi rapporti con il sistema bancario, di una buona liquidità ed ha un ridotto indebitamento finalizzato esclusivamente all'attività di crescita per linee esterne attuata attraverso le acquisizioni e a supporto degli investimenti strategici, in particolare in ricerca e sviluppo dei propri prodotti.

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

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, per sostenere operazioni straordinarie di crescita per linee esterne, investimenti relativi all'attività di sviluppo software e altri investimenti strategici. Alla data del 31 dicembre 2021 l'indebitamento bancario consolidato è pari ad Euro 4.546.773 di cui Euro 1.068.841 a breve termine, a fronte di disponibilità liquide per Euro 13.324.983. L'indebitamento bancario è in capo esclusivamente alla controllante. 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 nel presente bilancio sono denominate originariamente in Corone danesi. Il cambio Corona danese/Euro è estremamente stabile e presenta storicamente oscillazioni minime. Anche per la controllata americana BEE Content Design Inc., che esprime volumi di operatività molto più significativi, i valori oggetto di consolidamento sono denominati in valuta estera, in particolare in Dollari americani, che nell'anno 2021 hanno subito importanti oscillazioni. 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 di attività di BEE e alle oscillazioni sfavorevoli del Dollaro. Per questo motivo la funzione Finance all'interno della Holding monitora regolarmente l'andamento del rischio e ricorre ad operazioni di copertura per limitare possibili effetti negativi derivanti da evoluzioni estremamente sfavorevoli nel cambio Euro/Dollaro.

Rischio di recuperabilità of impaired 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 Growens ha implementato e sta investendo in misura sempre più significativa nel rafforzamento di un sistema di controlli volto a migliorare la sicurezza informatica del Gruppo, sia tramite consulenti esterni di comprovata esperienza ed affidabilità, ma soprattutto introducendo figure manageriali all'interno del proprio organico con elevata professionalità e competenze specifiche, come avvenuto nell'esercizio 2021 con la nomina del Cyber Security Manager di Gruppo.

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 dell'esercizio

L'emergenza sanitaria da Covid 19, dopo l'impatto dirompente dello scorso esercizio in particolare nel periodo del primo lockdown, sembra essere indirizzata verso un percorso di normalizzazione a livello nazionale ed internazionale, pur in presenza di alcune varianti che hanno destato preoccupazioni nel corso del 2021 e in parte anche in questa fase iniziale del 2022. Nei primi mesi del 2022 si è aggiunto un ulteriore fattore di incertezza rappresentato dalla crisi russo - ucraina, sfociata nel conflitto armato e nei risvolti drammatici per i civili ucraini che stiamo vivendo in questi giorni. Questi eventi, in particolare quest'ultimo, stanno contribuendo a mantenere elevato il clima di volatilità sui mercati finanziari internazionali, ad amplificare in modo anomalo l'innalzamento dell'inflazione, soprattutto legata ai costi dell'energia e dei prodotti petroliferi, e conseguentemente a rallentare la ripresa economica globale che ha caratterizzato l'esercizio 2021. Il Gruppo, pur in presenza di una crescente presenza a livello internazionale, non intrattiene rapporti significativi con operatori economici riconducibili all'area del conflitto ed in particolare di provenienza russa. Rimane comunque elevata l'attenzione su possibili ricadute, soprattutto a livello macroeconomico internazionale e sui possibili effetti negativi di tipo congiunturale, sul business di Growens allo scopo di attivare meccanismi di monitoraggio e reazione con tempismo ed efficacia.

L'11 gennaio 2022 la Società ha comunicato taluni indicatori chiave di performance (KPI) e dati di natura esclusivamente gestionale per le due linee di business SaaS (Software-as-a-Service) e CPaaS (Communication-Platform-as-a-Service). In particolare,

L'ARR (Annual Recurring Revenue) è una grandezza calcolata sommando i canoni annuali di abbonamento attivi in un determinato mese e non disdetti. Nel caso di canoni mensili, il valore viene annualizzato (moltiplicato per 12). I canoni rappresentano le vendite ricorrenti: tale voce non include le vendite di servizi professionali, traffico SMS e altri servizi venduti una tantum, mentre include usage fee come chiamate API, hosting di immagini e utenti aggiuntivi che hanno un comportamento ricorrente. L'ARR non rappresenta pertanto un dato di tipo storico, bensì una proxy della capacità del business di generare reddito in ottica prospettica.

Coerentemente con quanto sopra riportato, motivato dalla intenzione del Gruppo di garantire la massima trasparenza sulle proprie attività, e rispondendo ad un'esigenza che gli investitori più sofisticati da tempo esprimono, in data 20 gennaio 2022 la Società ha proceduto alla pubblicazione di alcuni indicatori chiave di performance (KPI) e dati di natura esclusivamente gestionale per le Business Unit. Tali indicatori includono alcune delle principali metriche in uso nel settore per la valutazione dei business SaaS (Software-as-a-Service), e in particolare:

- MRR (Monthly Recurring Revenues) e ARR (Annual Recurring Revenues), ossia vendite ricorrenti (canoni di abbonamento ai vari servizi) rispettivamente mensili e annuali;
- LTV (Life Time Value), una stima del margine di contribuzione lordo aggregato medio della clientela lungo il ciclo di vita;
- NRR (Net Revenue Retention), ovvero la misura della crescita / perdita di fatturato dalla base clienti esistente per la società in un determinato periodo temporale, come risultato della combinazione di expansion (upgrades), contraction (downgrades) e churn (abbandono);
- Payback Period, ossia il tempo medio (in mesi) in cui il ricavo di un nuovo cliente acquisito pareggia i costi di acquisizione (marketing e vendite) e il costo di erogazione del servizio (COGS).

I KPI, che saranno aggiornati trimestralmente, sono disponibili sul sito internet della Società nelle pagine dedicate alle Business Unit nonché nella presentazione corporate, disponibile alla sezione Investor Relations/Presentazioni.

L'8 febbraio 2022 Growens ha annunciato la nascita del Cagliari Innovation Lab, nuovo centro di ricerca e sviluppo dedicato all'innovazione digitale e tecnologica, frutto della collaborazione tra la Growens, CREA, il centro per l'innovazione e l'imprenditorialità dell'Università di Cagliari, e The Net Value, la community di innovatori fondata nel 2009 per supportare l'innovazione e l'imprenditoria digitale sul territorio sardo. Il Lab, oltre ad ospitare la nuova sede locale di Growens, avrà l'obiettivo di dare un importante contributo alla creazione di percorsi formativi per professioni digitali e all'individuazione di figure che

possano alimentare la crescita del Gruppo non soltanto attraverso la valorizzazione di nuovi talenti locali ma anche attraverso l'attrazione di figure professionali specialistiche a livello internazionale.

Il 21 febbraio 2022 la Società ha annunciato il lancio da parte della controllata Datatrics della versione freemium della propria piattaforma di marketing predittivo che si avvale dell'intelligenza artificiale. Datatrics è la prima Customer Data Platform (CDP) al mondo a introdurre la possibilità di creare un account gratuito ed esplorare le sue funzioni all'avanguardia, nel contesto più ampio dell'approccio Product-Led di Growens, che vede nei prodotti delle sue Business Unit il traino strategico della crescita e dell'espansione del business. Growens punta ad aumentare l'accessibilità a prodotti tecnologici innovativi, aprendo al vasto bacino di aziende medio-piccole attualmente escluse dall'utilizzo di strumenti sofisticati di hyper personalization per la costruzione e la gestione di campagne di marketing di successo, a causa di costi e complessità fuori portata.

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 rafforzare 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:
 - Customer Data Platform;
 - Data driven omnichannel marketing orchestration;
 - Marketing automation;
 - Personalizzazione / Hyper-personalization;
 - Editor di Pagine Web / Landing page;
 - 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 di prezzo;
- introduzione di Datatrics nei mercati già presidiati dal Gruppo, a partire da Italia, Danimarca e paesi latino-americani, partendo dalla base clienti MailUp ma anche attraverso il canale indiretto, partendo dai settori dove Datatrics registra la maggiore specializzazione: ecommerce, retail, travel e hospitality;

- introduzione di Datatrics in mercati nuovi: 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 la piattaforma 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:
 - condivisione delle best practice, esperienze e competenze;
 - mantenimento di un approccio unbundled per meglio soddisfare le differenti esigenze dei segmenti e/o mercati;
 - 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 maggio 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 che, al termine del primo mandato, ha nuovamente confermato fino all'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2023. Nel corso del mandato, e con cadenza periodica, l'Organismo di Vigilanza, incontra il Collegio Sindacale e la società di revisione al fine di condividere i flussi informativi e i risultati delle rispettive attività.

Successivamente alla modifica dell'articolo 6 del Decreto Legislativo 8 giugno 2001, n. 231, introdotta dall'art. 2 della Legge n. 179/2017 che ha inserito nell'ambito del D.Lgs. 231/2001 la disciplina della tutela del soggetto segnalante illeciti o irregolarità di cui è venuto a conoscenza in ragione delle funzioni svolte nell'ambito di un rapporto di lavoro privato, aggiungendo tre nuovi commi all'art. 6 (relativo alle indicazioni sul contenuto dei modelli organizzativi) che forniscono indicazioni specifiche sui modelli organizzativi che devono prevedere:

- specifici canali informativi dedicati alle segnalazioni;
- il divieto di atti di ritorsione o discriminatori nei confronti del segnalante;
- l'inserimento all'interno del sistema disciplinare del modello organizzativo, di sanzioni nei confronti di chi viola le misure di tutela del segnalante, nonché di chi effettua con dolo o colpa grave segnalazioni poi rivelatesi infondate;

l'Organismo di Vigilanza ha ritenuto opportuno predisporre una Procedura Aziendale di Whistleblowing che è stata condivisa con i dipendenti e resa disponibile sul sito istituzionale. Successivamente, a seguito della recente Direttiva Europea sul Whistleblowing (2019/1937) in vigore dallo scorso 17 dicembre 2021, la procedura è stata aggiornata recependo i nuovi standard di protezione introdotti a favore dei "whistleblower".

L'Organismo di Vigilanza ha altresì provveduto ad aggiornare il Modello in considerazione delle raccomandazioni emerse nell'audit report riferito alle verifiche condotte sull'anno 2020 e ha inoltre sottoposto a verifica le parti speciali del Modello riferite a: reati di ricettazione, riciclaggio e impiego di denaro, beni o utilità di provenienza illecita, nonché autoriciclaggio e delitti informatici e trattamento illecito di dati, oltre ad effettuare un follow-up sulle risultanze delle attività di verifica svolte negli esercizi precedenti; all'esito della quale è emerso come i protocolli adottati siano ragionevolmente adeguati ed efficaci a mitigare i rischi relativi alla commissione dei reati presupposti seppur siano state formulate proposte

di modifica di alcuni protocolli a seguito della riscontrata necessità di effettuare attività di aggiornamento degli stessi al fine di meglio descrivere l'effettiva operatività della Società. Ulteriormente, il Modello è stato poi aggiornato alla luce della previsione di cui all'articolo 25 octies.1 del D.lgs. 231/2001 che disciplina i "Delitti in materia di Strumenti di pagamento diversi dal contante" che risulta non essere rilevante per la Società nonché per le modifiche apportate - a livello di inasprimento delle sanzioni per i reati presupposto - all'articolo 25 octies dal Decreto legislativo 8 novembre 2021, n. 195.

Trattamento dati personali

Per le caratteristiche del proprio business che richiede la massima correttezza e attenzione nel trattamento dei dati, Growens è da sempre particolarmente sensibile alle tematiche di Data Protection. Il Gruppo, infatti, viene affiancato da anni da consulenti legali di comprovata competenza ed esperienza, a livello nazionale ed internazionale, su queste tematiche

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 - è stato nominato un 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 dell'intero Gruppo a cui la Società fa capo (il "DPO").

E' stato inoltre predisposto un "Modello Organizzativo in materia di protezione dei dati personali" (il "**Modello**"), quale strumento per allineare le politiche della Società e del Gruppo e dimostrare che i trattamenti di dati personali sono effettuati conformemente al GDPR. Il Modello è stato localizzato su tutte le società del Gruppo e riflette la posizione che le stesse vogliono 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 dal Gruppo 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 solido di protezione dei dati personali trattati nel contesto delle attività poste in essere dalle società del Gruppo, 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 dalla Società 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.

Nel corso del 2021, si è proceduto all'aggiornamento dei documenti che compongono il Modello in relazione al cambio di denominazione della Società (da MailUp S.p.A. a Growens

S.p.A.), agli aggiornamenti normativi applicabili alle società del Gruppo (es. linee guida in materia di cookie adottate dalle varie Autorità di Controllo in base alle quali è stato necessario aggiornare il cookie banner e la cookie policy) e alle nuove iniziative di trattamento dei dati personali effettuate dalla società in qualità di Titolare o Responsabile del trattamento.

Vi ringraziamo per la fiducia accordataci.

Milano, 22 marzo 2022

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione

Matteo Monfredini



5. Bilancio consolidato di Gruppo al 31/12/2021

BILANCIO D'ESERCIZIO CONSOLIDATO AL 31/12/2021

	Note	31/12/2021	31/12/2020	Variazione	Var. %
Attività materiali	1	1.451.491	1.700.842	(249.351)	(14,7%)
Diritto d'uso	1	3.168.182	3.701.056	(532.874)	(14,4%)
Attività immateriali	2	6.855.106	5.109.145	1.745.961	34,2%
Avviamento	3	15.405.497	16.556.177	(1.150.680)	(7,0%)
Partecipazioni in società collegate e joint venture	4	99.109	122.976	(23.867)	(19,4%)
Altre Attività non correnti	5	1.314.751	848.259	466.492	55,0%
Attività per imposte differite	6	1.524.097	1.191.131	332.966	28,0%
Totale Attività non correnti		29.818.234	29.229.588	588.646	2,0%
Crediti Commerciali e altri crediti	7	12.465.270	10.354.302	2.110.968	20,4%
Altre attività correnti	8	2.468.920	5.142.622	(2.673.702)	(52,0%)
Attività Finanziarie Che Non Costituiscono					
Immobilizzazioni	9	0	195	(195)	(100,0%)
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	10	13.324.983	9.866.364	3.458.619	35,1%
Totale Attività correnti		28.259.173	25.363.483	2.895.690	11,4%
Totale Attività		58.077.407	54.593.071	3.484.336	6,4%
Capitale sociale	11	374.276	374.276	0	0,0%
Riserve	12	16.775.315	16.343.604	431.711	2,6%
Risultato dell'esercizio		387.098	564.927	(177.830)	(31,5%)
Patrimonio netto di terzi		(6.086)	0	(6.086)	100,0%
Totale Patrimonio Netto		17.530.603	17.282.807	247.796	1,4%
Debiti verso banche e altri finanziatori	13	3.477.932	3.383.214	94.718	2,8%
Passività Right of Use a Lungo Termine	13	2.300.390	2.696.519	(396.129)	(14,7%)
Altre passività non correnti	14	2.000.000	3.000.000	(1.000.000)	(33,3%)
Fondi rischi e oneri	15	221.667	88.667	133.000	150,0%
Fondi del personale	16	2.265.831	1.983.682	282.149	14,2%
Passività per imposte differite	17	715.135	542.303	172.831	31,9%
Totale Passività non correnti		10.980.955	11.694.386	-713.431	(6,1%)
Debiti commerciali e altri debiti	18	14.188.380	11.795.918	2.392.463	20,3%
Debiti verso società collegate	18	2.000	31.220	(29.220)	(93,6%)
Debiti verso banche e altri finanziatori	19	1.234.624	985.500	249.123	25,3%
Passività Right of Use a Breve Termine	20	998.388	1.029.099	(30.711)	(3,0%)
Altre passività correnti	21	13.142.457	11.774.140	1.368.317	11,6%
Totale Passività correnti		29.565.850	25.615.877	3.949.972	15,4%
Totale Passività		58.077.407	54.593.071	3.484.337	6,4%

	Note	31/12/2021	%	31/12/2020	%	Variazione	Var. %
Ricavi SaaS	22	26.089.735	36,6%	23.673.265	36,3%	2.416.470	10,2%
Ricavi CPaaS	22	44.070.048	61,9%	40.028.068	61,4%	4.041.980	10,1%
Altri ricavi	22	1.077.179	1,5%	1.532.255	2,3%	(455.076)	(29,7%)
Totale Ricavi		71.236.961	100,0%	65.233.588	100,0%	6.003.372	9,2%
Costi COGS	23	47.436.618	66,6%	43.879.717	67,3%	3.556.901	8,1%
Gross Profit		23.800.343	33,4%	21.353.872	32,7%	2.446.472	11,5%
Costi S&M	24	7.323.997	10,3%	6.402.060	9,8%	921.938	14,4%
Costi R&D	25	3.175.065	4,5%	2.881.405	4,4%	293.661	10,2%
<i>Costi R&D capitalizzati</i>		<i>(2.661.338)</i>	<i>(3,7%)</i>	<i>(1.868.113)</i>	<i>(2,9%)</i>	<i>(793.225)</i>	<i>42,5%</i>
<i>Costo R&D</i>		<i>5.836.403</i>	<i>8,2%</i>	<i>4.749.518</i>	<i>7,3%</i>	<i>1.086.886</i>	<i>22,9%</i>
Costi Generali	26	8.099.937	11,4%	6.981.703	10,7%	1.118.234	16,0%
Totale costi		18.599.000	26,1%	16.265.167	24,9%	2.333.833	14,3%
Ebitda		5.201.344	7,3%	5.088.705	7,8%	112.639	2,2%
Ammortamenti e accantonamenti generali	27	344.028	0,5%	433.251	0,7%	(89.223)	(20,6%)
Ammortamenti diritto d'uso	27	1.188.778	1,7%	1.096.314	1,7%	92.464	8,4%
Ammortamenti R&D	27	2.385.842	3,3%	2.024.675	3,1%	361.166	17,8%
Svalutazioni e accantonamenti	27	150.666	0,2%	154.510	0,2%	(3.844)	(2,5%)
Ammortamenti e accantonamenti		4.069.313	5,7%	3.708.750	5,7%	360.563	9,7%
Ebit		1.132.031	1,6%	1.379.955	2,1%	(247.924)	(18,0%)
Gestione finanziaria	28	(49.653)	(0,1%)	(178.809)	(0,3%)	129.155	(72,2%)
Ebt		1.082.377	1,5%	1.201.146	1,8%	(118.769)	(9,9%)
Imposte sul reddito	29	(848.723)	(1,2%)	(565.811)	(0,9%)	(282.912)	50,0%
Imposte anticipate (differite)	29	134.955	0,2%	(70.407)	(0,1%)	205.362	(291,7%)
Utile (Perdita) d'esercizio		368.608	0,5%	564.927	0,9%	(196.319)	(34,8%)
Utile (perdita) di pertinenza del Gruppo		387.098	0,5%	564.927	0,9%	(177.830)	(31,5%)
Utile (perdita) di pertinenza del terzi		(18.489)	(0,0%)			(18.489)	100,0%
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		(59.245)	(0,1%)	(63.666)	(0,1%)	4.421	(6,9%)
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		(45.715)	(0,1%)	54.709	0,1%	(100.424)	(183,6%)
Utile/(Perdita) dell'esercizio complessivo		263.648	0,4%	555.970	0,9%	(292.322)	(52,6%)
Risultato:							
Per azione	30	0,0261		0,0380			
Utile diluito	30	0,0246		0,0368			

PROSPETTO DELLE VARIAZIONI DEL PATRIMONIO NETTO CONSOLIDATO

Valori in Euro	31/12/2020	Destinazione e risultato	Aumento di capitale	Giroconto o Riserve	Acquisto azioni proprie	Utilizzo azioni proprie a saldo MBO	Risultato CE complessivo	Stock option plan	Utili/perdite a nuovo	Risultato d'esercizio	31/12/2021
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	1.753.193									7.367.050
Riserva azioni proprie in portafoglio	(582.609)				(440.757)	308.641					(714.725)
Riserva per utili su cambi	19.030								(19.030)		(0)
Utile/(Perdita) portati a nuovo	(829.773)	564.927							(1.708.786)		(1.973.633)
Riserva per Stock Option	70.468							113.900			184.368
Riserva Oci e traduzione	(300.892)						(140.375)				(441.269)
Riserva FTA	(613.449)										(613.449)
Riserva da avanzo fusione	133.068										133.068
Risultato d'esercizio	564.927	(564.927)								387.098	387.098
Patrimonio netto	17.282.808	1.753.193	-	-	(440.757)	308.641	(140.375)	113.900	(1.727.816)	387.098	17.536.689

Valori in Euro	31/12/2019	Destinazione risultato	Aumento di capitale	Giroconto o Riserve	Acquisto azioni proprie	Utilizzo azioni proprie a saldo MBO	Risultato CE complessivo	Stock option plan	Utili/perdite a nuovo	Risultato d'esercizio	31/12/2020
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	2.195.913		-							5.613.856
Riserva azioni proprie in portafoglio	(259.023)				(445.040)	121.454					(582.608)
Riserva per utili su cambi	7.945								11.085		19.030
Utile/(Perdita) portati a nuovo	220.279	1.150.036							(2.200.087)		(829.772)
Riserva per Stock Option	0							70.468			70.468
Riserva OCI e traduzione	(291.866)						(9.027)				(300.894)
Riserva FTA	(613.449)										(613.449)
Riserva da avanzo fusione	133.068										133.068
Risultato d'esercizio	1.150.036	(1.150.036)								564.927	564.927
Patrimonio netto	16.973.114	2.195.913	-	-	(445.040)	121.454	(9.027)	70.468	(2.189.001)	564.927	17.282.807

PROSPETTO DI RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO

Rendiconto Finanziario consolidato - importi in unità di Euro	31/12/2021	31/12/2020
Utile (perdita) dell'esercizio	368.608	564.927
Imposte sul reddito	848.723	565.811
Imposte anticipate/differite	(134.955)	70.407
Interessi passivi/(interessi attivi)	103.873	42.545
(Utili)/Perdite su cambi	(54.219)	136.264
(Dividendi)		
(Plusvalenze)/minusvalenze derivanti dalla cessione di attività		
1 Utile (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione	1.132.031	1.379.955
Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto:		
Accantonamento TFR	573.742	456.157
Accantonamenti altri fondi	280.709	221.754
Ammortamenti delle immobilizzazioni	3.770.938	3.412.025
Svalutazioni per perdite durevoli di valore	150.666	154.510
Altre rettifiche per elementi non monetari	(501.653)	146.484
2 Flusso finanziario prima delle variazioni del ccn	5.406.433	5.770.885
Variazioni del capitale circolante netto		
Decremento/(incremento) dei crediti vs clienti	(2.110.968)	937.234
Incremento/(decremento) dei debiti verso fornitori	2.363.243	(1.136.467)
Decremento/(incremento) ratei e risconti attivi	(570.357)	(138.199)
Incremento/(decremento) ratei e risconti passivi	1.009.805	337.683
Decremento/(incremento) crediti tributari	2.211.825	(992.972)
Incremento/(decremento) debiti tributari	(81.808)	406.154
Decremento/(incremento) altri crediti	665.356	608.934
Incremento/(decremento) altri debiti	664.464	(1.352.068)
Altre variazioni del capitale circolante netto		
3 Flusso finanziario dopo le variazioni del ccn	9.557.993	4.441.183
Altre rettifiche		
Interessi incassati/(pagati)	(8.579)	3.237
(Imposte sul reddito pagate)	(442.429)	(70.247)
(Plusvalenze)/minusvalenze derivanti dalla cessione di attività		
Dividendi incassati		
(Utilizzo dei fondi)	(222.994)	(190.822)
4 Flusso finanziario dopo le altre rettifiche	8.883.990	4.183.351
A Flusso finanziario della gestione operativa	8.883.990	4.183.351
Immobilizzazioni materiali	(188.992)	(374.629)

(Investimenti)	(188.992)	(374.629)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Immobilizzazioni immateriali	(3.889.778)	(2.663.740)
(Investimenti)	(3.889.778)	(2.663.740)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Immobilizzazioni finanziarie	(10.195)	(3.444)
(Investimenti)	(10.195)	(3.444)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Attività finanziarie non immobilizzate	(0)	0
(Investimenti)	(0)	0
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Acquisizione o cessione di società controllate		
B Flusso finanziario dell'attività di investimento	(4.088.965)	(3.041.813)
Mezzi di terzi	(1.204.291)	101.722
Incremento (decremento) debiti a breve verso banche	96.382	(31.473)
Accensione finanziamenti	698.084	2.112.521
Rimborso finanziamenti	(1.998.757)	(1.979.326)
Mezzi propri	(132.116)	(323.585)
Aumento di capitale a pagamento		
Cessione (acquisto) di azioni proprie	(132.116)	(323.585)
Variazione riserva sovrapprezzo		
C Flusso finanziario dell'attività di finanziamento	(1.336.407)	(221.863)
Incremento (decremento) delle disponibilità liquide (A ± B ± C)	3.458.619	919.675
Disponibilità liquide Apertura	9.866.364	8.946.689
Disponibilità liquide Chiusura	13.324.983	9.866.364
Variazione Disponibilità Liquide	3.458.619	919.675

6. Note esplicative al bilancio consolidato al 31 dicembre 2021

Informazioni Generali

Il Gruppo Growens (di seguito anche "Growens Group" o "Gruppo"), già MailUp Group, 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 denominata MailUp, utilizzata da oltre 9.200 clienti diretti a cui si aggiungono più di 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 circa 26.000 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 Euronext Growth Milan (già 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 dell'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 chiuso al 31/12/2021 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 31/12/2021, 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 31/12/2021 (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
Bee Content Design Inc	USA	43.295	(121.763)	(369.941)	95,24	752.229
Acumbamail SL	Spagna	4.500	414.774	337.897	100	1.102.435
Mailup Nordics A/S	Danimarca	67.001	640.597	(150.790)	100	640.582
Agile Telecom S.p.A.	Carpi (MO)	500.000	2.428.294	1.448.265	100	8.827.029
Datatrix B.V.	Olanda	999	(2.880.383)	(873.089)	100	5.817.584
Totale						17.139.860

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 annuali oggetto di consolidamento sono tutti riferiti alla data di chiusura della capogruppo corrispondente al 31/12/2021.

Criteri di conversione dei bilanci non redatti in Euro

La conversione dei bilanci delle controllate espressi in valuta diversa dall'Euro, Bee Content Design 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 31/12/2021;
- i componenti del conto economico sono stati convertiti in base ai cambi medi dell'esercizio 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:

Valuta	Cambio al 31/12/2020	Cambio medio 2020	Cambio al 31/12/2021	Cambio medio 2021
Dollaro USA	1,2271	1,1413	1,1326	1,1835
Corona Danese	7,4409	7,4544	7,4364	7,4371

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 include 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 Bee Content Design 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 31/12/2020, 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 dei nuovi principi contabili adottati a far data dall'esercizio 2021.

Per un'informativa di dettaglio in merito si rimanda al medesimo paragrafo della nota integrativa d'esercizio di Growens, parte integrante del presente fascicolo di bilancio.

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.

31 dicembre 2021 Growens SpA

<i>(In unità di Euro)</i>	Valore in bilancio	Fair value	Gerarchia fair value
Altre attività finanziarie			
Altre attività finanziarie non correnti	1.314.751	1.314.751	Livello 3
Altre attività finanziarie correnti			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)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
1.700.842	1.451.491	(249.351)

Impianti e macchinari

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Impianti E Macchinari	72.680	41.470	(31.210)
Altri Beni	1.628.162	1.410.021	(218.141)
Totale	1.700.842	1.451.491	(249.351)

Nella voce "altri beni" sono iscritte:

- spese per l'acquisto di mobili e arredi degli uffici per euro 344.160, al netto dell'ammortamento d'esercizio;
- spese per l'acquisto di macchine elettroniche d'ufficio per euro 408.275 al netto dell'ammortamento d'esercizio;
- spese per l'acquisto di telefoni cellulari per euro 4.303 al netto dell'ammortamento d'esercizio;
- spese per migliorie su beni di terzi per euro 641.430 relative all'allestimento e personalizzazione della nuova sede di Milano al netto dell'ammortamento d'esercizio;
- altre immobilizzazioni materiali per euro 11.853.

Diritti d'uso

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
3.701.056	3.168.182	(532.874)

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Diritti d'uso Uffici IFRS16	3.374.570	2.728.086	(646.484)
Diritti d'uso Autovetture IFRS16	301.497	324.003	22.506
Diritti d'uso PC IFRS16	24.989	116.093	91.104
Totale	3.701.056	3.168.182	(532.874)

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, salvo limitate eccezioni per contratti di breve durata o di importo ridotto, la rilevazione del RoU (Right of Use o Diritto d'uso) acquisito 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 una recente operazione di finanziamento a medio lungo termine erogato a suo favore 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 e rispettivamente pari a Euro 2.728.086 per gli uffici in locazione, a Euro 324.003 per gli automezzi ed Euro 116.093 per i personal computer noleggiati. 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)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
5.109.145	6.855.106	1.745.961

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Sviluppo piattaforma	4.334.905	5.405.892	1.070.987
Software di terzi	733.374	1.390.029	656.655
Marchi	7.269	9.585	2.317
Altre	33.597	49.599	16.002
Totale	5.109.145	6.855.106	1.745.961

Nella voce "Sviluppo piattaforma" sono iscritti, con il consenso del Collegio Sindacale, i costi per lo sviluppo della piattaforma MailUp al netto degli ammortamenti di competenza; nella stessa voce sono iscritti i costi per progetti di sviluppo della piattaforma MailUp in corso di realizzazione, attività non ancora ultimate e, pertanto, non ancora ammortizzate. Da menzionare anche gli sviluppi capitalizzati relativi all'editor BEE. Tale asset è stato conferito dalla capogruppo alla controllata Bee Content Design Inc a far data dal 31/12/2016. Nella voce "Software di terzi" sono iscritti i costi relativi a software di proprietà di terzi. La voce "Marchi" include le spese sostenute per il deposito e la tutela del marchio MailUp in Italia e in altri paesi considerati strategici dal punto di vista commerciale. 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 2021, non è stato necessario procedere ad ulteriori verifiche sia nell'ambito del bilancio d'esercizio della capogruppo che in quello consolidato.

Per un'analisi approfondita delle nuove funzionalità apportate nel 2021 alla piattaforma MailUp, all'editor BEE e relativamente ai progetti di ricerca e sviluppo svolti da Growens e dalle altre società del Gruppo si rimanda al paragrafo "Attività di ricerca e sviluppo" della Relazione sulla gestione della relazione annuale consolidata e d'esercizio al 31/12/2021, parte integrante del presente fascicolo di bilancio.

Avviamento (3)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
16.556.177	15.405.497	(1.150.680)

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

Descrizione	31/12/2021
BEE Content Design, Inc.	162.418
Acumbamail SL	464.923
MailUp Nordics A/S	180.446
MailUp Nordics / Globase	460.137

Agile Telecom S.p.A.	8.256.720
Datatrix B.V.	5.801.699
Avviamento Faxator	79.154
Totale	15.405.497

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 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. Il test di impairment è stato realizzato considerando le più recenti previsioni economico-finanziarie per gli esercizi futuri (2022-2024), risultanti dai dati di budget per l'esercizio 2022 e operando le proiezioni dei dati in esso contenuti per gli esercizi dal 2023 e 2024. Tali proiezioni predisposte ai fini dell'impairment test sono state approvate dagli organi amministrativi della società controllate e tengono conto degli effetti previsti dall'applicazione dei Principi Contabili IAS/IFRS di riferimento. Nel caso di BEE Content Design Inc, si è fatto riferimento ad una valutazione esterna del Fair Market Value delle azioni della società, completata in data 11/01/2022, da un operatore indipendente internazionale (Aranca.com) ai fini della compilazione del modello 409A dell'agenzia IRS americana, redatto in relazione all'esercizio delle opzioni effettuato dal CEO Massimo Arrigoni nell'ambito del già menzionato piano di Stock Option. In tale valutazione indipendente il FMV delle azioni di BEE Content Design è stato calcolato pari a 2,86 Dollari per azione, determinando quindi un Equity Value di 14,3 milioni di Dollari, ampiamente superiore al valore di carico dell'avviamento, ancorché aumentato del valore della riserva di conferimento come avvenuto nel precedente impairment test eseguito (valore Net Invested Capital pari Euro 625 migliaia). Alla luce di tali risultati l'impairment test annuale di BEE Content Design non è stato effettuato.

La recuperabilità del valore degli avviamenti iscritti è verificata attraverso il confronto del valore contabile con il relativo valore recuperabile, determinato come valore in uso (recoverable amount). Tale valore recuperabile è rappresentato dal valore attuale dei flussi di cassa futuri delle controllate, sia per il periodo di flussi espliciti, sia al termine dell'orizzonte temporale di previsione esplicita, sulla base della determinazione del c.d. Terminal Value (TV), in applicazione del metodo della perpetuity. Alla luce dell'operatività del Gruppo e della

prassi valutativa relativa ad operazioni similari in Italia ed all'estero, si è fatto riferimento alle seguenti metodologie di valutazione, comunemente riconosciute dalla prassi professionale per operazioni di questa natura e società operanti nei settori riferimento:

- Metodi analitici (Discounted Cash Flow), quale metodo principale;
- Metodo dei multipli, quale metodo di controllo.

Il metodo dei flussi di cassa attualizzati, o Discounted Cash Flows (DCF), applicato alle proiezioni di Piano 2022 - 2024 (Long Range Plan o LRP), approvate dagli organi amministrativi delle controllate, e al valore terminale dell'azienda (Terminal Value) stimato alla fine del periodo esplicito del LRP di riferimento si è basato sull'applicazione un tasso di attualizzazione WACC (costo medio ponderato del capitale o weighted average cost of capital).

Il calcolo del costo medio ponderato del capitale viene effettuato sulla base delle seguenti variabili:

- Risk free rate: tasso di rendimento privo di rischio implicito determinato sulla base dei rendimenti del BTP Italia decennale o titoli di analoga rischiosità e durata per le controllate estere, i cui valori rispecchiano sostanzialmente le medie di rendimento dell'ultimo triennio;
- Risk Premium: rendimento atteso dagli investitori in uno specifico mercato in funzione dello specifico rischio paese e del costo medio dell'indebitamento (spread);
- Small Size Premium: si è aggiunto un ulteriore spread del 3%, con finalità prudenziali, che tiene conto delle dimensioni ridotte delle controllate rispetto ai concorrenti internazionali di settore;
- Beta specifico di settore che misura la variabilità attesa dei rendimenti al variare dell'1% dei prezzi mercato;
- Il costo del debito viene inoltre considerato al netto della specifica aliquota fiscale;
- Il valore finale del WACC viene ponderato in funzione del rapporto Debt/Equity medio di settore (fonte: Damodaran - Advertising capital structure, aggiornato a inizio 2022) per esprimere il peso del ricorso al capitale proprio e al capitale di terzi di natura finanziaria.
- Si riportano di seguito i WACC delle società sottoposte ad Impairment:

Acumbamail: 7,47%

Agile Telecom: 8,39%

Datatrix BV: 5,70%

Globase International Aps: 6,11%

Allo scopo di stressare ulteriormente i risultati del test di impairment e di verificarne la tenuta anche in ipotesi peggiorative rispetto ai risultati attesi, gli amministratori hanno applicato ipotesi prudenziali di sensitivity che simulano una contrazione dell'EBITDA, attuata riducendo percentualmente (-10%) le revenues, o, come nel caso di Agile e Datatrics, incrementando in termini percentuali i principali costi variabili allo scopo di penalizzare prudenzialmente la marginalità futura. Nel caso di Agile Telecom la tipologia di sensitivity applicata tiene conto delle peculiarità del business SMS wholesales, caratterizzato da gross margin molto ridotti in percentuale a causa dell'altissima incidenza dei costi di acquisto degli invii SMS. Per Datatrics BV si sono valutate oltre alle caratteristiche del business, anche la fase di rilancio e di forte investimento da parte del Gruppo che prevede il ritorno a risultati positivi entro l'orizzonte esplicito di piano. L'applicazione di queste ipotesi specifiche di sensitivity ha permesso di evitare effetti distorsivi sui risultati dell'analisi.

Si è fatto riferimento come metodo di controllo al metodo dei multipli EV/Sales, applicati alle vendite, e EV/Ebitda, sul margine operativo lordo, specifici per le singole controllate come da Equity Research pubblicata da Value Track in data 12 gennaio 2022, ed in particolare per Agile Telecom EV/S (1,0 x) e EV/EBITDA (10,0x), Acumbamail EV/S (1,7 x) e EV/EBITDA (15,0 x), mentre per Datatrics BV sono stati applicati i multipli EV/S medi di mercato ricavati dalla Equity Research del 14/12/21 dell'analista americano Arrowhead (3,5 x), che maggiormente riflettono la fase ancora di lancio in cui si trova la controllata olandese rispetto a business più maturi e consolidati come quelli della controllante e di Agile Telecom.

Per una verifica ancora più approfondita dei risultati dell'impairment test si è deciso di effettuare un'ulteriore test in cui la sensitivity è stata calcolata applicando ipotesi progressivamente peggiorative sia del Terminal Growth Rate, sia del WACC, rispettivamente diminuiti e aumentati di 0,5%, 1% e 1,5%. Tutte le ipotesi peggiorative applicate hanno restituito un risultato superiore rispetto all'avviamento per Agile Telecom, Acumbamail e Datatrics confermando così la recuperabilità dell'avviamento.

Tutte le verifiche effettuate, pur in presenza delle ipotesi prudenziali di sensitivity di cui sopra, non hanno evidenziato la necessità di rivedere il valore di carico dell'avviamento con l'eccezione di quanto di seguito specificato.

Nel caso della subholding non operativa MailUp Nordics e della sua controllata Globase International, la procedura di impairment test ha evidenziato un valore recuperabile (Value in Use) della CGU (Cash Generating Unit), costituita dalla combinazione delle controllate danesi di cui sopra, inferiore al valore dell'avviamento rilevato in sede di bilancio consolidato, pari ad Euro 791 migliaia. Il valore in uso, determinato mediante l'attualizzazione dei flussi di

cassa prospettici, è risultato pari a Euro 641 migliaia. La differenza così emersa è stata rilevata come svalutazione dell'avviamento (differenza di consolidamento) per Euro 150 migliaia a livello consolidato. Contestualmente il valore complessivo di carico a bilancio della partecipazione in MailUp Nordics contabilizzato dalla capogruppo è stato ridotto mediante svalutazione di pari importo. Growens si è così allineata al valore risultante dall'impairment test. Da ultimo, anche la partecipazione di MailUp Nordics in Globase è stata oggetto della medesima svalutazione.

Partecipazione in società collegate (4)

Attività materiali	Stato	31/12/2020	Rivalutazioni	Svalutazioni	Acquisti	31/12/2021
CRIT Cremona information Technology	Italia	122.796		32.793		90.003
Altre partecipazioni	Italia	0			9.106	9.106
Totale		122.796		32.793	9.106	99.109

L'importo iscritto nell'attivo dello stato patrimoniale si riferisce alla partecipazione di Growens nel Consorzio CRIT (CREmona Information Technology). La svalutazione deriva dall'applicazione del metodo del patrimonio netto che tiene conto dei risultati conseguiti dalla collegata disponibili alla data attuale. Il risultato economico del CRIT nell'esercizio 2021 è stato pesantemente minato dall'ampia diffusione dell'infezione da SARS Covid-19, si spera di poter superare al più presto le problematiche di vario genere che hanno contraddistinto l'anno precedente.

Altre attività non correnti (5)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
848.259	1.314.751	466.492

Descrizione	31/12/2020	Incrementi	Decrementi	31/12/2021
Crediti Verso Imprese Collegate (Oltre 12 Mesi)	64.641			64.641
Crediti V/Altri	41.937	1.103		43.040
Somme a Pegno Bper	741.681	465.389		1.207.070
Totale	848.259	466.492		1.314.751

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 terza 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)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
1.191.131	1.524.097	332.966

Le attività per imposte anticipate si riferiscono a differenze temporanee rilevate nei singoli bilanci 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	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Growens Spa	438.620	239.011	(199.609)
Agile Telecom Spa	(2.194)	20.085	22.279
Bee Content Design Inc	398.144	752.001	353.857
Datatrix BV	357.000	513.000	156.000
Datatrix Srl	(439)	0	439
Totale	1.191.131	1.524.097	332.966

La recuperabilità futura delle imposte anticipate stanziata è stata verificata attraverso la proiezione dei risultati stimati per i prossimi esercizi, in sede di business plan, della capogruppo e delle controllate.

Attività correnti

Crediti commerciali e altri crediti (7)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
10.354.302	12.465.270	2.110.968

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Crediti verso clienti	10.354.302	12.465.270	2.110.968

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

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Italia	6.166.640	7.121.569	954.929
UE	3.099.057	2.869.870	(229.187)
Extra UE	1.088.605	2.473.830	1.385.225
TOTAL	10.354.302	12.465.270	2.110.968

Altre attività correnti (8)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
5.142.622	2.468.920	(2.673.702)

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Rimanenze	38.137	26.856	(11.281)
Crediti Tributari	2.748.815	170.112	(2.578.703)
Altri Crediti	1.163.083	509.009	(654.075)
Ratei E Risconti Attivi	1.192.586	1.762.943	570.357
TOTALE	5.142.622	2.468.920	(2.673.702)

Il decremento dei crediti tributari è da imputarsi principalmente all'incasso del credito IVA della controllata Agile Telecom per Euro 1,6 milioni. La voce altri Crediti comprende il credito residuo per il contributo a fondo perduto sul progetto New Innovative Multilateral Platform di cui si fa cenno sia nelle note esplicative al bilancio d'esercizio che in dettaglio nella Relazione sulla gestione. La voce Ratei e Risconti attivi comprende fatture ricevute nel 2021 con costi di competenza 2022.

Attività finanziarie che non costituiscono immobilizzazioni (9)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
195	0	(195)

Disponibilità liquide (10)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
9.866.364	13.324.983	3.458.619

Il saldo rappresenta le disponibilità liquide e l'esistenza di numerario e di valori alla data del 31/12/2021.

Passività e Patrimonio Netto

Patrimonio netto di gruppo

Capitale sociale (11)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
374.276	374.276	0

Il capitale sociale della capogruppo Growens è interamente versato ed è rappresentato al 31 dicembre 2021 da 14.971.046 azioni ordinarie prive di valore nominale, la cui parità contabile è pari ad euro 0,025 cadauna. Per le informazioni di dettaglio sulla dinamica del capitale sociale di Growens nel corso dell'esercizio 2021 si invita alla consultazione della sezione specifica delle note illustrative al bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2021, parte integrante del presente fascicolo di bilancio

Riserve (12)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
16.343.604	16.775.315	431.711

Descrizione	Saldo al 31/12/2020	Incrementi	Decrementi	Saldo al 31/12/2021
Riserva Da Sovraprezzo Delle Azioni	12.753.906			12.753.906
Riserva Legale	80.000			80.000
Riserva Stock Option	70.468	113.900		184.368
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)		59.245	(375.842)
Riserva Per Azioni Proprie In Port.	(582.608)	308.641	440.757	(714.724)
Riserva Da Avanzo Di Fusione	133.068			133.068
Riserva di traduzione	17.939		83.367	(65.428)
Utili/Perdite A Nuovo	(832.007)	564.927	1.706.552	(1.973.632)
Totale	16.343.604	2.740.660	2.308.951	16.775.315

L'incremento della Riserva straordinaria è determinato dall'utile di esercizio 2020 della capogruppo al netto dell'accantonamento per Euro 19 migliaia alla 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 31/12/2021. La Riserva di traduzione esprime l'effetto netto della conversione nel bilancio consolidato dei bilanci delle società controllate estere con valuta diversa dall'Euro (BEE Content Design e MailUp Nordics/Globase).

Risultato del periodo

Il risultato netto dell'esercizio risulta positivo ed ammonta a Euro 387.098 rispetto ad Euro 564.927 al 31/12/2020. Per un'analisi approfondita dei risultati consolidati si rimanda alla specifica sezione della Relazione sulla gestione annuale, parte integrante di questo bilancio.

Patrimonio netto di Terzi

In data 18 novembre 2021 Massimo Arrigoni, che ricopre la carica di Chief Executive Officer della controllata BEE Content Design Inc. , in quanto beneficiario di un piano di stock option risalente all'esercizio 2011, ha esercitato il proprio diritto a sottoscrivere n. 250.000 azioni della società, per un importo complessivo pari a 2.500 Dollari.

Per effetto dell'aumento di capitale in questione, il capitale sociale di BEE Content Design è salito a 52.500 Dollari suddivisi in 5.250.000 azioni. La partecipazione di Arrigoni ammonta al 4,76%, mentre la restante parte del 95,24% è sempre detenuta dalla capogruppo Growens.

Passività non correnti

Debiti verso banche e altri finanziatori (13)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
3.383.214	3.477.932	94.718

La voce "debiti verso banche" è relativa alla sola capogruppo. Si rimanda alla nota integrativa del bilancio d'esercizio per ulteriori informazioni sulla relativa composizione. 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	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Passività Right of use uffici a lungo termine	2.572.725	2.085.086	(487.639)
Passività Right of use auto a lungo termine	111.562	136.524	24.962
Passività Right of use PC a lungo termine	12.232	78.780	66.548
Totale	2.696.519	2.300.390	(396.129)

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)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
3.000.000	2.000.000	(1.000.000)

La quota a medio termine del debito verso BMC Holding B.V., parte venditrice di Datatrics B.V., per la parte da regularsi in contanti del prezzo di acquisto è stata completamente saldata, rimane la parte di aumento di capitale corrispondente all'importo previsto pari a Euro 2 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.

Fondi rischi e oneri (15)

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Fondi Per Rischi E Oneri	88.667	221.667	133.000

Descrizione	31/12/2020	Incrementi	Decrementi	31/12/2021
Fondi Trattamento Fine Mandato	88.667	133.000		221.667

Il fondo per trattamento di quiescenza è riferito all'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)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
1.983.682	2.265.831	282.149

La variazione è così determinata.

Descrizione	31/12/2020	Incrementi	Decrementi	Utili/Perdite attuariali	31/12/2021
F.Do indennità di licenziamento	1.983.682	464.946	222.994	40.197	2.265.831

Per le specifiche sulle ipotesi attuariali, si rimanda al prospetto della nota integrativa del bilancio d'esercizio.

Passività per imposte differite (17)

Descrizione	31/12/2020	Incrementi	Decrementi	31/12/2021
Fondo Per Imposte Differite	542.303	172.832		715.135

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 BEE Content Design Inc, tra gli ammortamenti riferiti all'asset editor BEE relativi all'esercizio 2021 e i medesimi costi fiscalmente rilevanti.

Passività correnti

Debiti commerciali e altri debiti (18)

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Debiti Verso Fornitori	11.795.918	14.188.380	2.392.462
Debiti Verso Imprese Collegate	31.220	2.000	(29.220)
Totale	11.827.138	14.190.380	2.363.242

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

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Italia	8.257.702	9.720.309	1.462.607
UE	2.774.666	2.016.401	(758.265)
Extra UE	763.551	2.451.671	1.688.120
Totale	11.795.918	14.188.380	2.392.462

Debiti verso banche e altri finanziatori (19)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
985.500	1.234.624	249.124

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Debiti Verso Banche A Breve	69.400	165.782	96.382
Finanziamenti Quota A Breve	916.100	1.068.841	152.741
Totale	985.500	1.234.624	249.124

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 Crédit 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)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
1.029.099	998.388	(30.711)

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Passività Right of use uffici a breve termine	833.063	795.118	(37.945)
Passività Right of use auto a breve termine	183.157	164.392	(18.765)
Passività Right of use PC a breve termine	12.879	38.879	26.000
Totale	1.029.099	998.388	(30.711)

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)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
11.774.140	13.142.457	1.368.317

Si espone di seguito la composizione delle Altre passività correnti:

Descrizione	31/12/2021
Acconti	24.747
Debiti tributari	934.406
Debiti verso Istituti di previdenza	474.731

Debiti verso amministratori per emolumenti	41.243
Debiti verso dipendenti per salari, ferie, permessi e mensilità aggiuntive	1.426.875
Debiti per bonus MBO	630.925
Ratei Passivi	2.198
Risconti Passivi	9.605.792
Altri debiti	1.541
TOTALE	13.142.457

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 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 sono basati 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, BEE, 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.

Conto Economico

Ricavi (22)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
65.233.588	71.236.961	6.003.372

I ricavi delle vendite e delle prestazioni di servizi risultano pari ad Euro 71,2 milioni registrando un incremento di Euro 6 milioni (+9,2%) rispetto al corrispondente dato dell'esercizio precedente.

Ricavi per tipologia di prodotto

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Ricavi SaaS	23.673.265	26.089.735	2.416.469
Ricavi CPaaS	40.028.068	44.070.048	4.041.980
Altri ricavi	1.532.255	1.077.179	(455.077)
Totale	65.233.588	71.236.961	6.003.372

Si segnala che a partire dal primo semestre 2021, la reportistica consolidata di Conto Economico include 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 4.133 migliaia al 31/12/2021 contro Euro 4.342 migliaia al 31/12/2020), dall'editor BEE di BEE Content Design 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.

COGS (Cost of goods sold) (23)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
43.879.717	47.436.618	3.556.901

La voce è così dettagliata:

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Acquisti Cogs	39.116.425	42.235.930	3.119.505
Servizi Cogs	2.705.771	3.039.018	333.247

Costi Per Godimento Beni Di Terzi Cogs	11.880	11.405	(474)
Costo Del Personale Cogs	1.990.458	2.113.046	122.588
Oneri Diversi Di Gestione Cogs	55.183	37.219	(17.964)
Totale	43.879.717	47.436.618	3.556.901

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, le aree che si occupano della personalizzazione dei servizi su richiesta del cliente e altri costi variabili direttamente riferibili ai servizi venduti alla clientela. La parte decisamente preponderante è rappresentata dagli acquisti di invii SMS, circa Euro 41,9 milioni, effettuati da Agile Telecom presso fornitori esterni.

Costi Sales & Marketing (24)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
6.402.060	7.323.997	921.938

La voce è così dettagliata:

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Acquisti S&M	5.966	6.043	78
Servizi S&M	1.880.721	2.042.973	162.252
Costi Per Godimento Beni Di Terzi S&M	11.073	19.649	8.576
Costo Del Personale S&M	4.502.079	5.255.265	753.186
Oneri Diversi Di Gestione S&M	2.221	67	(2.153)
Totale	6.402.060	7.323.997	921.938

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)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
2.881.405	3.175.065	293.660

La voce è così dettagliata:

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Acquisti R&D	1.259	1.460	201
Servizi R&D	97.272	132.792	35.520
Costi Per Godimento Beni Di Terzi R&D	4.670	4.580	(90)
Costo Del Personale R&D	4.395.781	5.586.187	1.190.406
Costo Del Personale capitalizzato	(1.617.578)	(2.549.953)	(932.375)
Totale	2.881.405	3.175.065	293.660

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, evidenziando 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. L'attività di ricerca e sviluppo per l'esercizio oggetto di analisi è descritta in modo approfondito nell'apposita sezione della Relazione sulla gestione al bilancio consolidato. I progetti di R&S sono oggetto di specifica analisi della Relazione sulla gestione, parte integrante della presente relazione annuale consolidata.

Costi Generali (26)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
6.981.703	8.099.937	1.118.234

La voce è così dettagliata:

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Acquisti Generali	95.379	109.847	14.469
Servizi Generali	4.313.697	5.291.309	977.612
Costi Per Godimento Beni Di Terzi Generali	105.767	121.586	15.819

Costo Del Personale Generali	2.138.400	2.259.829	121.429
Oneri Diversi Di Gestione Generali	328.460	317.366	(11.094)
Totale	6.981.703	8.099.937	1.118.234

I costi generali esprimono le spese di struttura, prevalentemente connesse agli uffici strumentali all'attività svolta (utenze, manutenzioni, relativi acquisti), le spese amministrative in genere, compresi i costi del personale contabile, legale, degli addetti al back office commerciale, alle risorse umane e al controllo di gestione, 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 in genere, 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)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
3.708.750	4.069.313	360.563

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Ammortamenti e accantonamenti generali	433.251	344.028	(89.223)
Ammortamenti diritto d'uso	1.096.314	1.188.778	92.464
Ammortamenti R&D	2.024.675	2.385.842	361.166
Svalutazioni e accantonamenti	154.510	150.666	(3.844)
Totale	3.708.750	4.069.313	360.563

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. L'importo di Euro 150.666 è relativo alla svalutazione della differenza di consolidamento (avviamento) scaturita dall'acquisto della partecipazione nella subholding MailUp Nordics a sua volta controllante di Globase International, risultante dalla procedura di impairment test, come dettagliato in precedenza ai sensi del principio IAS 36.

Gestione finanziaria (28)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
178.809	49.653	(129.156)

La voce è così dettagliata:

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Proventi Finanziari	(43.539)	(1.696)	41.843
Oneri Finanziari	86.084	105.569	19.485
Utili Su Cambi	(46.511)	(112.191)	(65.680)
Perdite Su Cambi	182.775	57.971	(124.804)
TOTALE	178.809	49.653	(129.156)

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 67 migliaia calcolati in base all'IFRS 16.

Imposte sul reddito d'esercizio (29)

31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
(636.219)	(713.768)	(77.549)

Descrizione	31/12/2020	31/12/2021	Variazioni
Imposte correnti	(565.781)	(848.723)	(282.942)
Imposte differite	(70.437)	134.955	205.392
Totale	(636.218)	(713.768)	(77.550)

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	31/12/2021
Utile netto attribuibile ai soci	387.098
Numero delle azioni ordinarie ad inizio esercizio	14.971.046
Azioni proprie in portafoglio ad inizio esercizio	138.980
Numero delle azioni ordinarie a fine esercizio	14.971.046
Azioni proprie in portafoglio a fine esercizio	163.052
Numero ponderato delle azioni in circolazione	14.820.030
Utile base per azione	0,0261

L'utile diluito per azione è così calcolato:

Descrizione	31/12/2021
Utile netto attribuibile ai soci	387.098
Numero della azioni ordinario ad inizio esercizio	14.971.046
Azioni proprie in portafoglio ad inizio esercizio	138.980
Azioni potenzialmente assegnabili a inizio esercizio	948.866
Numero delle azioni ordinarie a fine esercizio	14.971.046
Azioni proprie in portafoglio a fine esercizio	163.052
Azioni potenzialmente assegnabili a fine esercizio	931.718
Numero ponderato delle azioni in circolazione	15.760.322
Utile base per azione	0,0246

Organico

Al 31 dicembre 2021 i dipendenti del Gruppo ammontano a 249 unità di cui 6 dirigenti, 17 quadri, 226 impiegati. Il numero degli occupati complessivamente impiegati nell'arco dell'anno, ossia le U.L.A. (Unità Lavorative Annue) ammontano a numero 212,71 a livello di gruppo.

Livello d'inquadramento	Numero complessivo	%	Italia	Stati Uniti	Spagna	Danimarca	Olanda
Impiegati	226	90,8%	167	20	12	3	24
Quadri	17	6,8%	17				
Dirigenti	6	2,4%	6				
Totale	249	100,0%	190	20	12	3	24

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 31/12/2021.

Compensi ad Amministratori e Sindaci

Il compenso agli Amministratori, comprensivo della relativa contribuzione, è stato pari, nell'anno in oggetto a Euro 1.834.200 mentre il compenso ai Collegi Sindacali, dove presenti, è stato pari ad Euro 47.794.

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 annuale al 31/12/2021 a livello consolidato è stato pari a complessivi Euro 45.568.

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.

Contributi su bandi dalle pubbliche amministrazioni

Informazioni ex art. 1, comma 125, della legge 4 agosto 2017 n. 124 Si evidenzia che nell'esercizio 2021 la sola Growens ha incassato i seguenti contributi su bandi dalle pubbliche amministrazioni:

Data	Descrizione	Importo
21/4/2021	contributo misura "accordi per la competitività" avviso pubblico d.d.u.o. n. 9875 del 24 ottobre 2014	412.339,32
5/8/2021	piano formativo fonderigenti model fdir27720	15.000,00
23/9/2021	Contributo Fondo Crescita sostenibile progetto F 140001/00/x39 Bando ICT Agenda Digitale FRI DM 181017 SAL III	383.984,58
3/11/2021	fondo competenze 2021 enpacl fnc-s-10467_001	42.544,11
12/11/2021	fondimpresa fondo paritario interprofessionale per formazione continua per regime. 250272.t1595 doc. n. 159 5 del 11/11/2021	3.440,92
12/11/2021	fondimpresa fondo paritario interprofessionale per formazione continua per regime. 274535.t1595 doc. n. 159 5 del 11/11/2021	4.478,72
Totale		861.787,65

Fatti intervenuti dopo la data di riferimento dell'esercizio

Si rimanda alla specifica sezione della Relazione sulla gestione annuale consolidata al 31/12/2021 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, 22 Marzo 2022

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione

Matteo Monfredini





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

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

 growens.io  investor.relations@growens.io