

Bilancio Consolidato e Bilancio separato d'esercizio al 31 dicembre 2022

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	13
4. Relazione sulla gestione annuale consolidata e d'esercizio al 31 dicembre 2022	17
5. Bilancio consolidato di Gruppo al 31/12/2022	73
6. Note esplicative al Bilancio Consolidato al 31 dicembre 2022	78
7. Relazione della società di revisione sul Bilancio Consolidato al 31/12/2022	
8. Bilancio d'esercizio Growens S.p.A. al 31/12/2022	111
9. Note esplicative al Bilancio d'esercizio al 31/12/2022	116
10. Relazione del collegio sindacale all'assemblea dei soci	
11. Relazione della società di revisione sul Bilancio d'esercizio al 31/12/2022	

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)

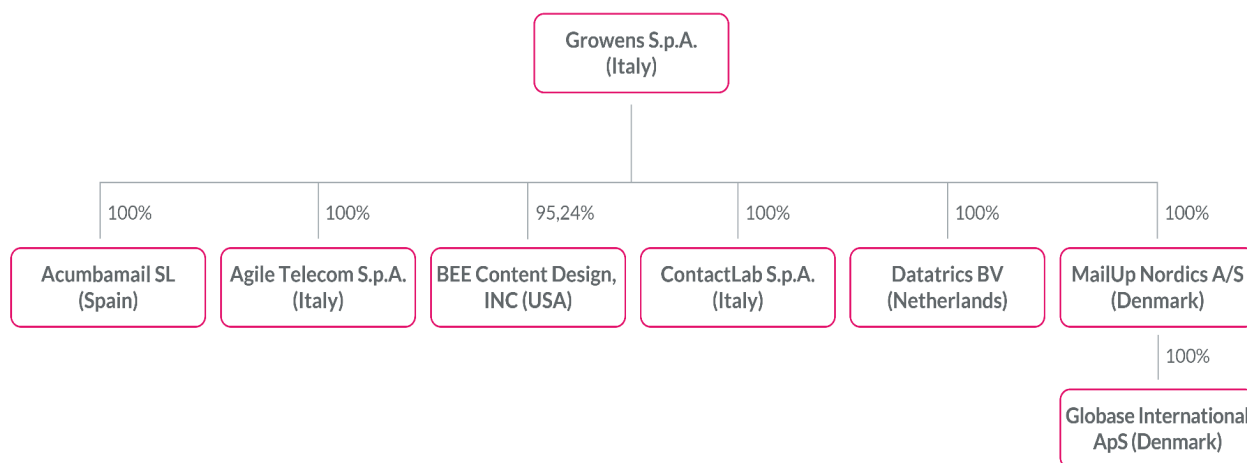
BDO Italia S.p.A.

1. Growens Group leader europeo nelle Cloud Marketing Technologies

Il Gruppo Growens (di seguito anche “Growens Group” o “Gruppo”) 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, (v) servizi di agenzia digital per clienti enterprise con specializzazione nel customer engagement. 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 9.500 clienti diretti a cui si aggiungono più di 15.500 clienti delle altre 5 business unit e oltre 780.000 clienti delle edizioni gratuite di vari servizi, in particolare offerti da BEE Content Design Inc. (di seguito anche “BEE”). A livello consolidato il Gruppo opera con circa 25.000 clienti distribuiti in più di 150 Paesi ed è presente con le proprie sedi in tre continenti con un organico di oltre 450 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), Contactlab S.p.A. (di seguito “Contactlab”) (Email marketing enterprise mercato italiano).

Struttura del Gruppo Growens

Si riporta qui di seguito l'organigramma al 31 dicembre 2022:



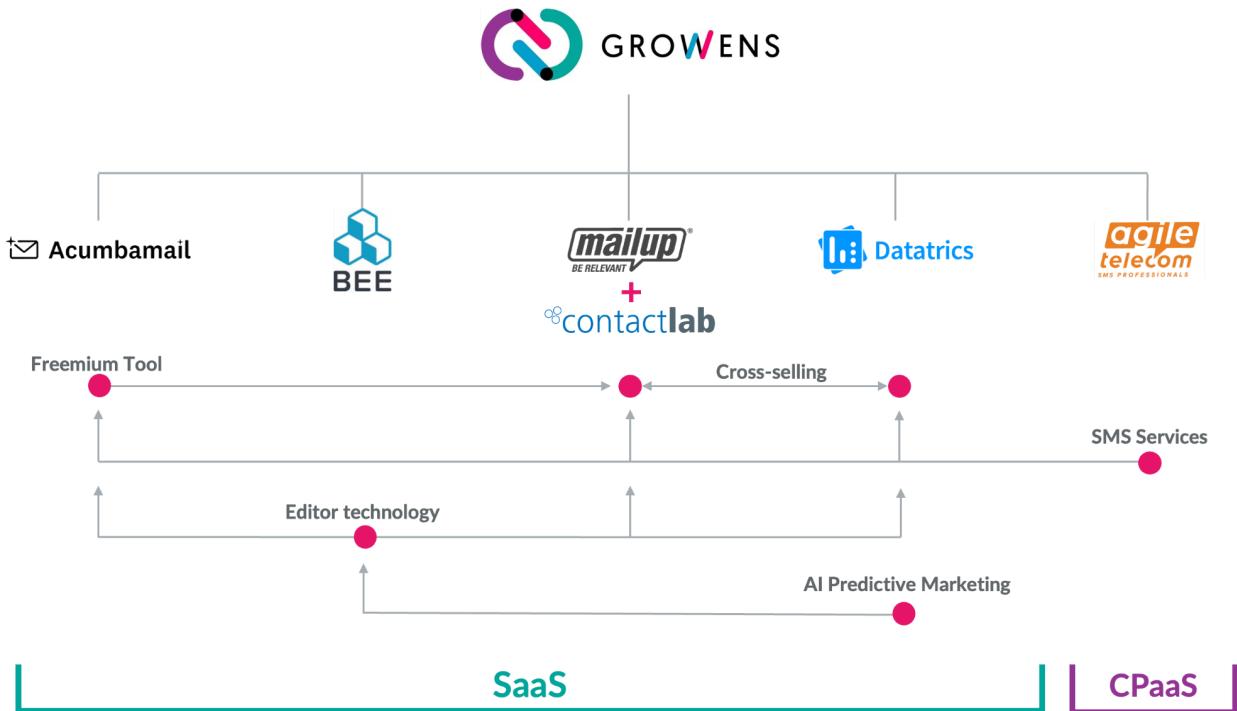
In data 4 maggio 2022 Growens ha perfezionato l'acquisizione della totalità del capitale di Contactlab, primaria società italiana attiva nei servizi di marketing in cloud fondata nel 1998 dall'ex CEO e azionista di maggioranza Massimo Fubini. In particolare, l'operazione è stata perfezionata attraverso l'acquisizione per un corrispettivo complessivo di Euro 5 milioni regolato come segue:

- (i) per complessivi Euro 3,75 milioni, per cassa corrisposto al closing;
- (ii) per complessivi Euro 1,25 milioni in natura a mezzo della dazione di complessive n. 188.822 azioni proprie della Società alla data del closing.

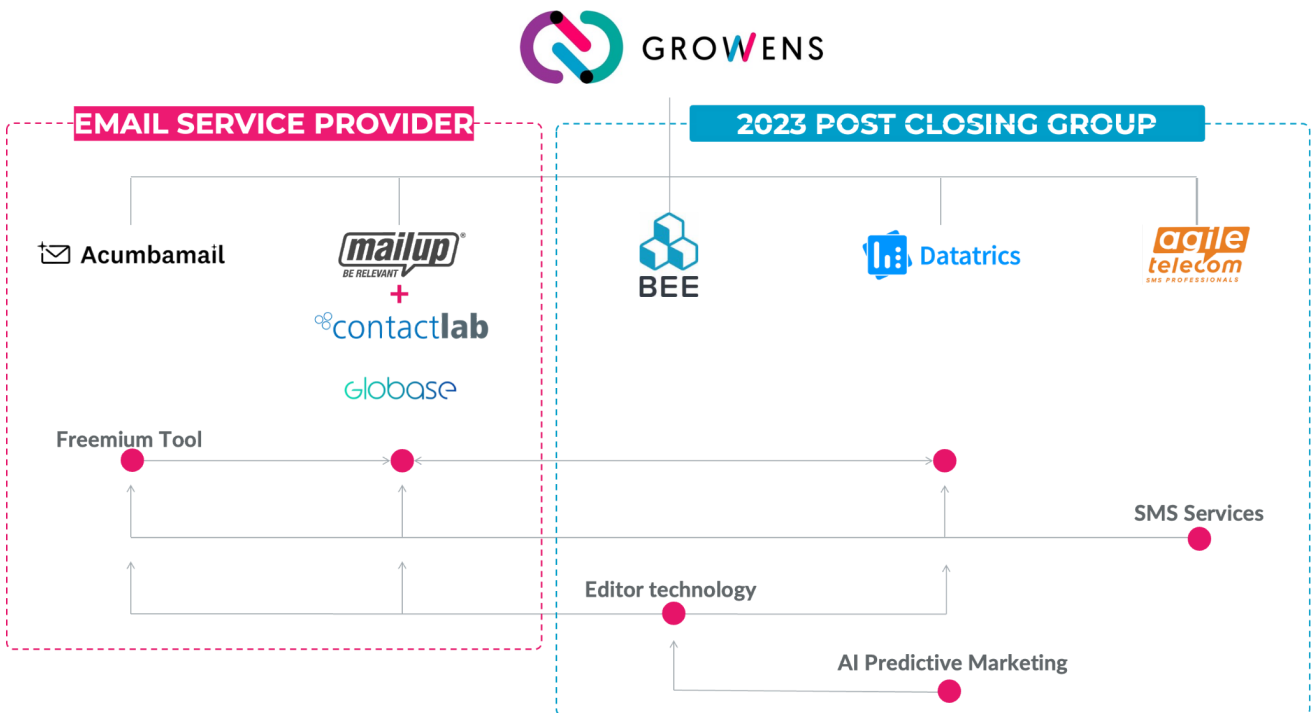
Ad esito dell'operazione i venditori detengono complessivamente una partecipazione in Growens pari a circa l'1,3% del capitale sociale.

In data 3 febbraio 2023 la Società ha annunciato la sottoscrizione di un un accordo vincolante per la cessione del ramo d'azienda di Growens relativo alla business unit MailUp e delle partecipazioni detenute in Contactlab S.p.A., Acumbamail S.L., MailUp Nordics A/S e la sua controllata Globase International A.p.S. a TeamSystem S.p.A. per un controvalore complessivo pari a 70 milioni di Euro su base *cash/debt free*, soggetto ad aggiustamenti legati ai valori effettivi di capitale circolante e posizione finanziaria netta del perimetro oggetto di cessione alla data del *Closing*, previsto indicativamente entro il mese di giugno 2023.

Tutte le entità riportate nel partecipogramma sono controllate al 100% da Growens, tranne BEE Content Design Inc. (già MailUp Inc.), partecipata al 95,24%. Alla data del 31 dicembre 2022, le interazioni strategiche tra le entità legali facenti parte del Gruppo sono sintetizzate nella rappresentazione grafica che segue:



In base agli eventi immediatamente successivi alla chiusura dell'esercizio 2022, la struttura transitoria del Gruppo è sintetizzata come 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. Circa 3.600 clienti paganti si avvalgono dei servizi della controllata iberica. Comprendendo anche i piani gratuiti, gli utenti si attestano intorno a 50.000 unità.

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 2,2 miliardi di messaggi spediti nel 2022 e gestisce l'invio di messaggi A2P di tipo promozionale e transazionale (One-Time Password, notifiche e alert) per conto di circa 1.900 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 content editor 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 600.000 utenti free e circa 11.000 clienti, sia nella versione *Plugin*, adottata da oltre 1.000 applicazioni SaaS, da startup ad aziende multinazionali, moltissime delle quali con sede nella Silicon Valley, sia nella versione *Pro*, apprezzata da email designer, grandi aziende (come Netflix, Spotify, Novartis, Google) 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.



Contactlab S.p.A., acquisita in data 4 maggio 2022, con sede a Milano, è titolare di una piattaforma proprietaria di marketing digitale basata sull'Engagement Intelligence, che offre i propri prodotti e servizi a quasi 400 clienti nel segmento enterprise di varie industries. La sua clientela - concentrata per l'85% in Italia - è



fortemente complementare con la clientela della business unit MailUp, focalizzata sul segmento SMB (small-medium business). Contactlab è composta da due divisioni: una di prodotto (la “Divisione Tech”) e una di servizi di agenzia digital (la “Divisione Agency”) specializzata nel customer engagement. A seguito dell’acquisizione da parte di Growens, l’attività della prima divisione è stata abbinata a, e coordinata con, quella della business unit MailUp, ampliando così la gamma di servizi per soddisfare le esigenze dei clienti più sofisticati in termini di gestione dei dati – anche in tempo reale – e di marketing automation.

Datatrix B.V. società olandese fondata nel 2012 e titolare di una piattaforma proprietaria di marketing predittivo all’avanguardia utilizzata da circa 260 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 business unit autonoma, ma 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 nell’area europea.



2. Dati di sintesi

Principali eventi avvenuti nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2022

Nel corso dell'esercizio 2022 l'attività del Gruppo è stata caratterizzata dagli eventi di seguito indicati.

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 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.

Il 4 aprile 2022 la Società ha annunciato la sottoscrizione di un accordo vincolante finalizzato all'acquisizione del 100% di Contactlab S.p.A., primaria società italiana attiva nei servizi di marketing in cloud. L'operazione, finalizzata ad aumentare la dimensione e capitalizzazione del Gruppo, dando vita ad un operatore sempre maggiormente integrato nel campo delle tecnologie per il marketing in cloud e con una chiara posizione di leadership in Italia, è stata completata il 4 maggio 2022. A valle dell'operazione, Massimo Fubini (CEO e fondatore di Contactlab) ha assunto il ruolo di responsabile della business unit combined MailUp+Contactlab, e detiene una partecipazione in Growens.

Il 22 aprile 2022 la Società ha annunciato - in occasione dell'edizione 2022 della Giornata Mondiale della Terra - il lancio di "One Tree, One Customer", l'iniziativa di sostenibilità che prevede la piantumazione di un albero per ogni nuovo cliente acquisito da parte di tutte le cinque Business Unit che costituiscono il Gruppo. Il progetto, realizzato in collaborazione con Tree-Nation e in linea con l'approccio ESG completo e strategico adottato da Growens, punta a contribuire in modo proattivo al benessere del pianeta. Dopo aver già collaborato con altre associazioni sempre per la piantumazione di alberi con la creazione della foresta di Growens e certificato la neutralizzazione delle emissioni del sito web growens.io, Growens

rilancia il proprio impegno per l'ambiente con l'obiettivo di diventare non solo carbon neutral - cioè compensando la CO₂ emessa - bensì climate positive, ovvero generare un impatto positivo, e non solo neutro, sul pianeta. In concreto, il meccanismo alla base del funzionamento del progetto "One Tree, One Customer" è molto semplice: non appena acquistato uno dei servizi offerti dalle Business Unit del gruppo Growens, il nuovo cliente riceve via e-mail un invito a piantare il suo albero. In questo modo, il nuovo cliente potrà conoscere la posizione esatta del proprio albero e la sua specie, in tutta trasparenza. Gli alberi piantati andranno così ad accrescere la foresta di Growens, progetto iniziato nel 2007 e proseguito ininterrottamente negli anni grazie a partnership con diverse associazioni internazionali certificate come Lifegate, Treedom e, più recentemente, Tree-Nation. Da inizio 2021, Growens ha abilitato la piantumazione di oltre 1.700 alberi, localizzati principalmente in Kenya e Nepal, e la compensazione di quasi 600 tonnellate di CO₂. La foresta e il suo impatto sono visibili e aggiornati in tempo reale alla pagina web tree-nation.com/profile/growens.

L'11 luglio 2022 la Società ha annunciato la nomina di Luca Azzali a Corporate Development Director all'interno della Holding, coerentemente con il disegno industriale e i piani di sviluppo della Società, con responsabilità per la strategia e lo sviluppo per linee esterne, individuando le migliori opportunità di crescita. In pari data è stata altresì annunciata l'approvazione di un accordo modificativo dell'accordo di investimento sottoscritto in data 19 settembre 2018 tra la Società, da un lato, e BMC Holding B.V., Inbeta Holding B.V. e GO Holding B.V., dall'altro, quali parti venditrici, dell'intero capitale sociale di Datatrics B.V., concernente le somme da corrispondersi a titolo di earn-out. In base a tale ultimo accordo, l'importo da riconoscersi da parte della Società a titolo di earn-out è stato determinato come segue: (i) quanto a 1M di Euro, per cassa; (ii) n. 422.297 azioni ordinarie della Società, mediante compensazione del prezzo di sottoscrizione, comprensivo di sovrapprezzo, dovuto da BMC Holding B.V. (azioni soggette ai medesimi accordi di lock-up previsti nell'Accordo di Investimento). Ad esito di tali modifiche (i) l'ammontare dell'aumento di capitale a valere sull'Aumento di Capitale è pari a 10.557,43 Euro (oltre sovrapprezzo); (ii) il prezzo puntuale delle azioni sottoscritte da BMC Holding B.V. è pari a 2,368 Euro cadauna, fissando in 0,025 Euro cadauna l'ammontare da imputarsi a capitale sociale ed in 2,343 Euro cadauna l'ammontare da imputarsi a riserva sovrapprezzo; (iii) il numero di nuove azioni della Società emesse e sottoscritte da BMC Holding B.V. è pari a n. 422.297; (iv) si è proceduto a riallineare il capitale sociale deliberato per la parte non eseguita per nominali 21.114,85 Euro e rimuovere dallo Statuto sociale la clausola transitoria a suo tempo introdotta, nonché, con l'occasione degli adempimenti societari connessi alla firma dell'Accordo Modificativo, a riallineare il capitale sociale deliberato per nominali 567,00 Euro, per la parte non eseguita del piano di Stock Option 2016, ormai scaduto. Pertanto, il capitale sociale deliberato di Growens è attualmente pari a nominali 413.238,80 Euro e il capitale sociale sottoscritto e versato è pari a nominali 384.833,58 Euro, suddiviso in n. 15.393.343 azioni ordinarie in circolazione. BMC Holding B.V. possiede un totale di n. 1.010.156 azioni ordinarie, pari al 6,6% del capitale sociale della Società.

In data 29 agosto 2022, Growens ha annunciato la nomina di Luca Penati a nuovo Chief Marketing and Communications Officer di BEE, la Business Unit leader nell'offerta di strumenti di design no-code che rendono possibile a tutti la creazione semplice e veloce di contenuti digitali. In qualità di CMCO, il manager italiano riporta direttamente al CEO di BEE Massimo Arrigoni e guiderà il marketing e la comunicazione a livello mondiale, sfruttando il successo dei visual builders di BEE in molti settori e paesi. Luca Penati porta nella business unit BEE oltre tre decenni di esperienza nel marketing e nella comunicazione a livello internazionale. Cresciuto professionalmente in Italia, Penati si è trasferito in Silicon Valley nel 1999 per lavorare per Apple. Da allora ha ricoperto ruoli manageriali in agenzie di marketing e comunicazione come Edelman, Ogilvy and Weber Shandwick, occupandosi di plasmare, costruire e proteggere i brand, dalle startup alle Fortune 500. Di recente è stato fondatore e consulente capo di Penati and Partners, una società di consulenza di marketing e comunicazione dedicate a startup.

Il 20 dicembre 2022 la Società ha annunciato l'aggiornamento della Customer Data Platform di Datatrics con l'introduzione di due nuove funzionalità: (i) Audience 2.0, un algoritmo in grado di acquisire automaticamente tutti i dati del cliente provenienti da 50 diversi canali per costruire un profilo del cliente a 360° e (ii) Touchpoint Builder, una funzione che consente ai marketer di tutto il mondo di creare dei touchpoint personalizzati in maniera rapida, user-friendly e accessibile a tutti senza necessità di competenze tecniche dei linguaggi HTML e CSS.

3. Report di sintesi

Conto Economico consolidato al 31 dicembre 2022 – Importi in unità di Euro

	31/12/2022	%	31/12/2021	%	Variazione	Var. %
Ricavi SaaS	38.692.028	37,4 %	26.089.735	36,6%	12.602.293	48,3%
Ricavi CPaaS	63.312.092	61,3 %	44.070.048	61,9%	19.242.044	43,7 %
Altri ricavi	1.354.293	1,3 %	1.077.179	1,5%	277.114	25,7 %
Totale Ricavi	103.358.412	100,0 %	71.236.961	100,0%	32.121.452	45,1 %
Costi COGS	72.537.675	70,2 %	47.436.618	66,6%	25.101.057	52,9 %
Gross Profit	30.820.738	29,8 %	23.800.343	33,4%	7.020.394	29,5 %
Costi S&M	9.986.088	9,7 %	7.323.997	10,3%	2.662.090	36,6 %
Costi R&D	4.507.146	4,4 %	3.175.065	4,5%	1.332.081	42,0 %
<i>Costi R&D capitalizzati</i>	<i>(3.850.637)</i>	<i>(3,7 %)</i>	<i>(2.661.338)</i>	<i>(3,7%)</i>	<i>(1.189.299)</i>	<i>44,7 %</i>
<i>Costo R&D</i>	<i>8.357.783</i>	<i>8,1 %</i>	<i>5.836.403</i>	<i>8,2%</i>	<i>2.521.380</i>	<i>43,2 %</i>
Costi Generali	12.229.875	11,8 %	8.099.937	11,4%	4.129.938	51,0 %
Totale costi	26.723.109	25,9 %	18.599.000	26,1%	8.124.110	43,7%
Ebitda	4.097.629	4,0 %	5.201.344	7,3%	(1.103.715)	(21,2)%
Ammortamenti e accantonamenti generali	451.347	0,4 %	344.028	0,5%	107.319	31,2 %
Ammortamenti diritto d'uso	999.342	1,0 %	1.188.778	1,7%	(189.435)	(15,9 %)
Ammortamenti R&D	3.952.461	3,8 %	2.385.842	3,3%	1.566.619	65,7%
Svalutazioni e accantonamenti	1.542.000	1,5 %	150.666	0,2%	1.391.334	923,5 %
Ammortamenti e accantonamenti	6.945.150	6,7 %	4.069.313	5,7%	2.875.837	70,7 %
Ebit	(2.847.521)	(2,8 %)	1.132.031	1,6%	(3.979.552)	(351,5%)
Gestione finanziaria	(272.795)	(0,3 %)	(49.653)	(0,1%)	(223.141)	(449,4%)
Ebt	(3.120.316)	(3,0 %)	1.082.377	1,5%	(4.202.693)	(388,3 %)
Imposte sul reddito	(184.723)	(0,2 %)	(848.723)	(1,2%)	664.001	(78,2 %)
Imposte anticipate (differite)	741.0369	0,7 %	134.955	0,2%	606.081	449,1 %
Utile (Perdita) d'esercizio	(2.564.003)	(2,5 %)	368.608	0,5%	(2.932.611)	(795,6 %)
Utile (perdita) di pertinenza del Gruppo	(2.516.005)	(2,4 %)	387.098	0,5 %	(2.903.103)	(750,0 %)
Utile (perdita) di pertinenza del terzi	(47.998)	(0,0 %)	(18.489)	0,0 %	(29.508)	159,6 %

Stato Patrimoniale consolidato al 31 dicembre 2022 - Importi in unità di Euro

	31/12/2022	31/12/2021	Variazione	Var. %
Immobilizzazioni immateriali	11.021.312	6.934.260	4.087.052	58,9 %
Avviamento	17.321.151	15.326.343	1.994.808	13,0 %
Immobilizzazioni materiali	1.204.296	1.451.491	(247.195)	(17%)
Diritto d'uso	2.282.409	3.168.182	(885.773)	(28%)
Immobilizzazioni finanziarie	301.952	200.985	100.968	50,2 %
Immobilizzazioni	32.131.120	27.081.261	5.049.859	18,6 %
Crediti verso clienti	16.721.062	12.465.270	4.255.792	34,1 %
Debiti verso fornitori	(14.871.582)	(14.188.380)	(683.202)	4,8 %
Debiti verso collegate	-	(2.000)	2.000	(100,0 %)
Capitale Circolante Commerciale	1.849.481	(1.725.110)	3.574.591	(207,2 %)
Crediti e Debiti Tributarî	756.563	(424.256)	1.180.819	(278,3 %)
Ratei e risconti Attivi/passivi	(9.236.163)	(7.845.047)	(1.391.116)	17,7 %
Altri crediti e debiti	(4.147.048)	(3.589.466)	(557.582)	15,5 %
Capitale Circolante Netto	(10.777.167)	(13.583.879)	2.806.712	(20,7 %)
Fondi rischi e oneri	(354.667)	(221.667)	(133.000)	60,0 %
Fondo TFR	(3.976.471)	(2.265.831)	(1.710.640)	75,5 %
Capitale Investito Netto	17.022.816	11.009.885	6.012.931	54,6 %
Capitale sociale	384.834	374.276	10.557	2,8%
Riserve	19.279.481	16.775.315	2.504.166	14,9 %
Utile (Perdita) d'esercizio	(2.516.005)	387.098	(2.903.103)	(750,0%)
Patrimonio netto di terzi	(59.974)	(6.086)	(53.888)	885,5 %
Patrimonio Netto	17.088.335	17.530.603	(442.268)	(2,5 %)
Cassa	(7.153.665)	(13.324.983)	6.171.318	(46,3%)
Debiti a breve	1.880.773	1.234.624	646.149	52,3 %
Passività finanziaria Diritto d'uso a BT	817.672	998.388	(180.716)	(18,1%)
Debiti a MLT	2.869.072	2.270.862	598.210	26,3 %
Passività finanziaria Diritto d'uso a MLT	1.520.629	2.300.390	(779.762)	(33,9 %)
Posizione Finanziaria Netta	(65.519)	(6.520.719)	6.455.199	(99,0 %)
Totale Fonti	17.022.816	11.009.885	6.012.931	54,6 %

Conto Economico separato Growens al 31 dicembre 2022 – Importi in unità di Euro

	31/12/2022	%	31/12/2021	%	Delta	Delta %
Ricavi SaaS	17.437.058	63,2%	15.713.220	67,9%	1.723.838	10,9%
Ricavi Intercompany	9.339.654	33,9 %	6.614.527	28,6%	2.725.127	41,2 %
Altri ricavi	812.040	2,9 %	816.688	3,5%	(4.647)	(0,6 %)
Totale Ricavi	27.588.753	100,0 %	23.144.435	100,0 %	4.444.318	19,2 %
Costi COGS	8.400.977	30,5 %	6.883.821	29,7 %	1.517.157	22,0 %
Gross Profit	19.187.775	69,5 %	16.260.615	70,3 %	2.927.161	18,0 %
Costi S&M	4.675.242	16,9 %	4.411.361	19,1 %	263.880	6,0 %
Costi R&D	5.222.659	18,9 %	3.786.031	16,4 %	1.436.628	37,9 %
<i>Costi R&D capitalizzati</i>	<i>(978.979)</i>	<i>(3,5 %)</i>	<i>(859.913)</i>	<i>(3,7%)</i>	<i>(119.066)</i>	<i>13,8 %</i>
<i>Costo R&D</i>	<i>6.201.639</i>	<i>22,5 %</i>	<i>4.645.944</i>	<i>20,1 %</i>	<i>1.555.694</i>	<i>33,5 %</i>
Costi Generali	7.445.951	27,0 %	5.423.375	23,4 %	2.022.576	37,3 %
Totale costi	17.343.852	62,9 %	13.620.768	58,9 %	3.723.084	27,3 %
Ebitda	1.843.924	6,7 %	2.639.847	11,4 %	(795.923)	(30,2 %)
Ammortamenti e accantonamenti generali	201.385	0,7 %	198.378	0,9 %	3.007	1,5 %
Ammortamenti diritto d'uso	754.354	2,7 %	889.620	3,8 %	(135.266)	(15,2 %)
Ammortamenti R&D	1.610.840	5,8 %	1.322.406	5,7 %	288.434	21,8 %
Svalutazioni e accantonamenti	1.542.000	5,6 %	150.680	0,7 %	(1.391.320)	923,4%
Ammortamenti e accantonamenti	4.108.578	14,9 %	2.561.083	11,1 %	1.547.495	60,4 %
Ebit	(2.264.654)	(8,2 %)	78.764	0,3 %	(2.343.418)	(2.975,3 %)
Gestione finanziaria	1.548.627	5,6 %	1.071.560	4,6 %	477.067	44,5 %
Ebt	(716.028)	(2,6 %)	1.150.323	5,0 %	(1.866.351)	(162,2 %)
Imposte sul reddito	(46.295)	(0,2 %)	(70.258)	(0,3%)	23.963	(34,1 %)
Imposte anticipate (differite)	165.173	0,6 %	(217.879)	(0,9%)	383.052	(175,8%)
Utile (Perdita) d'esercizio	(597.150)	(2,2 %)	862.186	3,7 %	(1.459.336)	(169,3 %)

Stato Patrimoniale separato Growens al 31 dicembre 2022 - Importi in unità di Euro

	31/12/2022	31/12/2021	Variazione	Var. %
Immobilizzazioni immateriali	3.597.100	3.659.270	(62.170)	(1,7 %)
Immobilizzazioni materiali	1.056.373	1.354.448	(298.075)	(22,0 %)
Diritto d'uso	1.966.180	2.708.323	(742.142)	(27,4 %)
Immobilizzazioni finanziarie	23.546.383	19.282.090	(4.264.293)	22,1 %
Immobilizzazioni	30.166.037	27.004.132	3.161.905	11,7 %
Crediti verso clienti	2.799.852	2.991.636	(191.784)	(6,4 %)
Crediti verso controllate	7.389.892	3.889.379	3.500.514	90,0 %
Debiti verso fornitori	(1.828.811)	(1.588.326)	(240.485)	15,1 %
Debiti verso controllate	(2.726.731)	(1.750.832)	(975.899)	55,7 %
Debiti verso collegate		(2.000)	2.000	(100,0 %)
Capitale Circolante Commerciale	5.634.202	3.539.856	2.094.345	59,2 %
Crediti e Debiti Tributarî	182.716	(139.312)	322.027	(231,2 %)
Ratei e risconti Attivi/passivi	(6.106.645)	(6.239.454)	132.809	(2,1 %)
Altri crediti e debiti	(2.509.766)	(3.338.334)	828.568	(24,8 %)
Capitale Circolante Netto	(2.799.494)	(6.177.244)	3.377.750	(54,7 %)
Fondi rischi e oneri	(266.667)	(166.667)	(100.000)	60,0 %
Fondo TFR	(1.896.117)	(1.999.034)	102.917	(5,1 %)
Capitale Investito Netto	25.203.760	18.661.187	6.542.573	35,1 %
Capitale sociale	384.834	374.276	10.557	2,8 %
Riserve	21.330.672	18.640.036	2.690.636	14,4 %
Utile (Perdita) d'esercizio	(597.150)	862.186	(1.459.336)	(169,3 %)
Patrimonio Netto	21.118.356	19.876.498	1.241.857	6,2 %
Cassa	(1.591.258)	(7.485.288)	5.894.030	(78,7 %)
Debiti a breve	1.505.389	1.194.687	310.702	26,0 %
Passività finanziaria Diritto d'uso a BT	674.635	776.497	(101.861)	(13,1 %)
Debiti a MLT	2.179.506	2.270.862	(91.356)	(4,0 %)
Passività finanziaria Diritto d'uso a MLT	1.317.132	2.027.930	(710.798)	(35,1 %)
Posizione Finanziaria Netta	4.085.404	(1.215.312)	5.300.716	(436,2 %)
Totale Fonti	25.203.760	18.661.187	6.542.573	35,1 %

4. Relazione sulla gestione annuale consolidata e separata d'esercizio al 31 dicembre 2022

L'esercizio chiuso al 31 dicembre 2022 riporta un risultato negativo consolidato pari ad Euro 2.564.003, al netto di perdite di pertinenza di terzi per Euro 47.998, dopo aver effettuato ammortamenti e svalutazioni per complessivi Euro 6.945.150 ed aver rilevato imposte anticipate per Euro 556.313 al netto di imposte correnti per Euro 184.723. L'EBITDA positivo del Gruppo Growens dell'esercizio in oggetto è risultato pari a Euro 4.097.629.

Il bilancio d'esercizio della capogruppo Growens di pari periodo ha registrato un risultato negativo di Euro 597.150 con un EBITDA positivo pari a Euro 1.843.924.

Di seguito viene riportata l'analisi della situazione e dell'andamento della gestione relativamente all'esercizio 2022 a livello consolidato.

Premessa

La presente relazione sulla gestione è presentata ai fini del bilancio annuale consolidato del Gruppo Growens e separato della capogruppo Growens redatti secondo i Principi Contabili Internazionali (IAS/IFRS).

La presente relazione, redatta in valori espressi in unità di Euro, viene presentata a corredo del bilancio annuale consolidato e separato al fine di fornire informazioni reddituali, patrimoniali, finanziarie e gestionali, corredate, ove possibile, da elementi storici e valutazioni prospettiche.

Vengono esposti a fini comparativi i dati al 31 dicembre 2021 per lo Stato Patrimoniale e il Conto Economico. Il consolidamento del conto economico di Contactlab è riferito esclusivamente ai ricavi e ai costi a partire dal mese di maggio 2022, in quanto l'acquisizione si è effettivamente realizzata con il closing avvenuto in data 4 maggio 2022. Per lo stesso motivo, i dati di confronto economici e patrimoniali non comprendono i valori riferiti a Contactlab, in quanto anteriori alla data da cui decorre il consolidamento.

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 2022):

Denominazione	Sede	Capitale sociale	Percentuale di possesso
GROWENS S.p.A.	Milano	Euro 384.834	capogruppo
CONTACTLAB S.p.A.	Milano	Euro 1.228.572	100%
BEE CONTENT DESIGN 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 S.L.	Spagna	Euro 4.500	100%
DATATRICS B.V.	Olanda	Euro 999	100%

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

Quadro economico dell'esercizio 2022*

Nel corso dell'esercizio 2022 sono via via venute meno le problematiche connesse alla diffusione del virus Covid-19 e alle conseguenti restrizioni alle attività economiche imposte dalle autorità nazionali e internazionali competenti. Tuttavia, superata l'emergenza sanitaria, si sono poste a livello nazionale ed internazionale le problematiche attinenti al conflitto militare russo/ucraino e, contestualmente, in modo più generalizzato, quelle connesse all'approvvigionamento delle risorse energetiche, con conseguente sviluppo di un tasso d'inflazione a doppia cifra, sospinto dai prezzi in forte crescita dell'energia e del gas. Questo scenario ha comportato una revisione delle prospettive di crescita previste a livello di economia mondiale. Durante tutto l'anno l'inflazione, nonostante qualche segnale di diminuzione, si è mantenuta elevata e le banche centrali dei principali paesi avanzati hanno proseguito nell'azione di restrizione monetaria; nel novembre e dicembre 2022 la Federal Reserve ha deliberato ulteriori incrementi del tasso di interesse di riferimento, rispettivamente di 75 e 50 punti base; anche la Bank of England ha innalzato nuovamente il tasso ufficiale. Le stime di crescita del PIL sono state riviste al ribasso anche per l'anno 2023 e quelle per l'inflazione sono state riviste al rialzo per il biennio 2023-24, riflettendo la trasmissione più intensa e persistente delle pressioni all'origine ai prezzi al consumo e l'innalzamento delle stime di crescita dei salari.

Secondo le stime di Banca d'Italia, in Italia l'attività si è indebolita nell'ultimo trimestre dell'anno 2022; vi avrebbero contribuito sia l'attenuazione del recupero del valore aggiunto dei servizi, ritornato ormai sui valori pre-pandemici, sia la flessione della produzione industriale. La spesa delle famiglie avrebbe rallentato, nonostante i provvedimenti di sostegno al reddito disponibili in un contesto di elevata inflazione.

Nei mesi autunnali l'inflazione, armonizzata al consumo, ha raggiunto nuovi massimi, 12,3% in dicembre su base annuale, sostenuta ancora dalla componente energetica, che continua a trasmettersi ai prezzi degli altri beni e dei servizi.

Le proiezioni per l'economia italiana continuano ad avere un carattere puramente indicativo, dato l'attuale contesto di forte incertezza, connessa soprattutto con l'evoluzione del conflitto in Ucraina. Si ipotizza che le tensioni associate alla guerra si mantengano ancora elevate nei primi mesi del 2023 e si riducano gradualmente lungo l'orizzonte previsivo; dopo un aumento di quasi il 4% nel 2022, il PIL rallenterebbe nel 2023 allo 0,6%; l'inflazione, salita quasi al 9% nel 2022, scenderebbe al 6,5% nel 2023.

* Fonte: Bollettino Economico 1/2023 – Banca D'Italia

Il Gruppo

Per un approfondimento sulla struttura del Gruppo si rimanda alle pagine iniziali del presente documento dove vengono illustrati i relativi dettagli.

Principali eventi avvenuti nel corso dell'esercizio 2022

Per una descrizione 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 2022 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 2022.

Prezzo di collocamento	Euro 1,92*	29/07/2014
Prezzo massimo FY 2022	Euro 5,36	11/01/2022
Prezzo minimo FY 2022	Euro 3,75	06/12/2022
Prezzo a fine periodo	Euro 4,29	30/12/2022

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

Dopo un inizio del 2022 caratterizzato da buoni volumi e andamento del prezzo, pressoché stabile sopra i 5 Euro, il prosieguo ha visto prezzi e volumi in contrazione, anche a causa degli effetti sui mercati di una serie di dinamiche macroeconomiche (guerra in Ucraina, aumento dell'inflazione, aumento dei prezzi dell'energia), che hanno comportato un importante spostamento nell'allocazione degli investimenti tra asset di tipo *growth* e asset di tipo *value*.

Nel corso dell'esercizio 2022 in ogni caso il titolo GROW ha perduto una parte relativamente contenuta del proprio valore, con una variazione negativa di poco inferiore al 16% tra inizio e fine anno, a fronte di perdite di valore ad elevata doppia cifra di titoli comparabili.

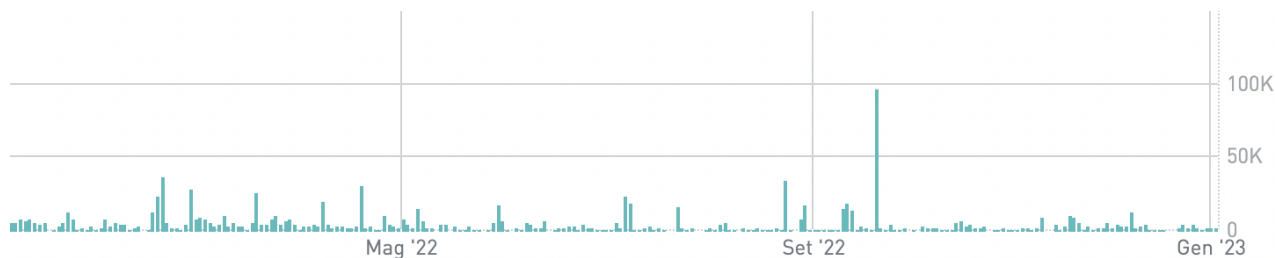
Il prezzo massimo registrato l'11 gennaio 2022 a Euro 5,36 per azione, pari al massimo del periodo, è superiore di circa il 5% rispetto alla prima quotazione dell'anno (Euro 5,10 al 3 gennaio 2022).

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

Mese	Prezzo medio ponderato €	Volume medio giornaliero #
Gennaio 2022	5,17	4.669
Febbraio 2022	4,87	7.803
Marzo 2022	4,89	5.804
Aprile 2022	5,16	5.278
Maggio 2022	4,80	4.211
Giugno 2022	4,41	2.222
Luglio 2022	4,80	4.690
Agosto 2022	4,87	4.169
Settembre 2022	4,48	7.855
Ottobre 2022	4,34	2.155
Novembre 2022	4,01	3.294
Dicembre 2022	4,04	2.663



GROW.MI - andamento del prezzo gennaio-dicembre 2022 - Fonte www.borsaitaliana.it



GROW.MI - andamento dei volumi gennaio-dicembre 2022 - Fonte www.borsaitaliana.it

Nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2022, in 22 sedute di negoziazione i volumi trattati hanno superato i 10.000 pezzi, con un massimo registrato il 20 settembre 2022 (97.360 pezzi). In generale, i volumi giornalieri scambiati nel periodo sono stati in media pari a circa 5.600 pezzi, inferiori ai circa 9 mila pezzi medi giornalieri scambiati nell'intero 2021, ma indicativi di un'alta fidelizzazione della base azionaria nei momenti di crisi che ha interessato i mercati finanziari globali. In 16 sedute di negoziazione non si sono verificati scambi.

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 2022 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 2022 il Gruppo ha partecipato a 15 incontri plenari (conferenze) e individuali (investor day), svoltisi per lo più in modalità virtuale, incontrando circa 140 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 2022 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.

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

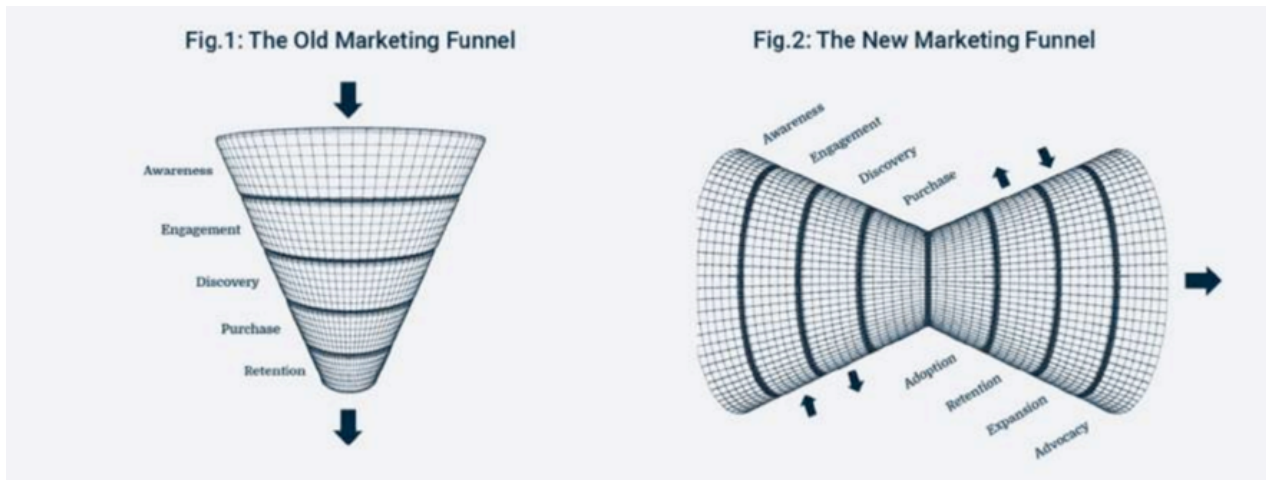
- Advertising & Promotion (mobile marketing, social e video advertising, PR);
- Content & Experience (mobile apps, email e content marketing, personalization, SEO, marketing automation e lead management, CMS);

- 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 comunicazione 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. È 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. 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.

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.

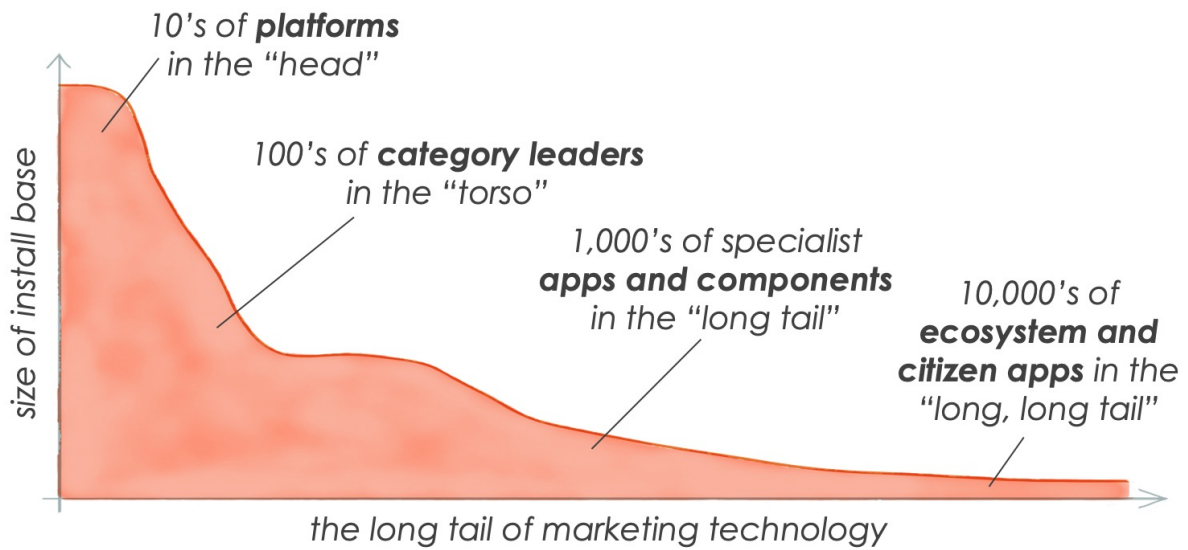
Comportamento della concorrenza

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.



chiefmartech.com

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 fundamentalmente 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 degli operatori 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:



























































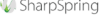








	MailUp+Contactlab / Acumbamail	Agile Telecom	Datatrics	BEE	Growens Group
Italy		  	 	BEE Pro (for email designers)  	
Europe	     	     	       	    stensul  	  ADDNODE GROUP*   
Others	Latin America   Rest of the World      	     	        	BEE Plugin (for developers)    	

Tabella a puri fini illustrativi, i loghi restano di proprietà dei rispettivi titolari. L'asterisco (*) identifica le Società quotate.

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 2022 la piattaforma MailUp ha inviato circa 9 miliardi di email suddivise tra newsletter, DEM e messaggi transazionali. In questo contesto, l'acquisizione di Contactlab è particolarmente significativa in quanto ha l'obiettivo strategico di creare una Business Unit che unisca MailUp e

Contactlab e permetta di integrare ed ottimizzare l'esperienza pluriennale sviluppata da Contactlab relativa ai servizi di marketing in cloud della divisione "Tech" e il portafoglio di clienti del segmento enterprise che usufruiscono dei servizi di agenzia digitale erogati dalla divisione "Agency".

Agile Telecom ha inviato complessivamente oltre 2,2 miliardi di SMS.

Datatrix 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 1.000 applicazioni 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. Recentemente BEE ha lanciato il modello freemium sulla versione BEE Pro, cioè un piano completamente gratuito che si sostituisce al precedente periodo di prova a scadenza, che sta riscontrando un notevole successo non solo in termini di incremento dei contatti e dell'interesse da parte di potenziali futuri clienti, ma anche grazie alle conversioni al modello a pagamento.

In data 3 febbraio 2023, la Società ha annunciato la firma di un accordo vincolante per la cessione del business Email Service Provider, comprendente MailUp+Contactlab, Acumbamail e Globase. Una volta perfezionato l'accordo, l'effetto per la Società sarà quello di una maggiore concentrazione di risorse finanziarie e di capitale umano, che il management intende destinare principalmente allo sviluppo della business unit BEE e alla creazione di un ritorno per tutti gli *stakeholder*.

Clima sociale, politico e sindacale

Il clima sociale all'interno del Gruppo è positivo ed improntato alla piena collaborazione. Il Gruppo aveva già introdotto lo smart working prima dell'emergenza pandemica di febbraio 2020, confermato come uno degli elementi cardine della propria filosofia di lavoro orientata alla flessibilità sancita dal Growens WoW (Way of Working).

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'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.

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, da Contactlab relativamente ai servizi "Tech" ed "Agency" riferiti al solo periodo successivo al closing dell'acquisizione, da maggio 2022 in poi, 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.

I ricavi complessivi consolidati dell'esercizio 2022 sono passati da 71,2 milioni a 103,4 milioni di Euro con un incremento di circa il 45%, ovvero più 35% di incremento organico, cioè senza considerare l'effetto derivante dall'acquisizione di Contactlab, rispetto al pari periodo dell'esercizio precedente. Tale risultato è sostenuto dalla crescita sia della componente SaaS, superiore al 48%, oltre il 21% organica, per un'incidenza di oltre il 37% sulle revenues, sia della linea CPaaS, per circa il 44% con un'incidenza del 61% sul totale dei ricavi. Un leggero incremento in valore assoluto rispetto al precedente esercizio ha caratterizzato gli altri ricavi.

La *Business Unit* Agile Telecom ha prodotto i ricavi più alti in valore assoluto, pari a oltre 67 milioni di Euro, con una crescita superiore al 42%. Tale crescita è sostenuta dal contributo di nuove acquisizioni di clienti e partner strategici, che mostrano in fase iniziale una marginalità ridotta, con la prospettiva di sviluppare in futuro significativi accordi commerciali su nuove rotte di invio.

La *Business Unit* che ha realizzato il maggior tasso di crescita dei ricavi tipici del business è BEE, con un incremento pari a oltre il 43% (ovvero 61% al netto dell'effetto del cambio USD/Euro), attestandosi a circa 8,8 milioni di Euro / 9,3 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 10,7 milioni di Dollari USA a dicembre 2022.

Seguono le ottime performance della *Business Unit* MailUp+Contactlab, con una crescita di oltre il 50% (6,4% organica) grazie principalmente all'aggiunta dei ricavi Contactlab, e di Acumbamail, in crescita di circa il 21%.

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 5,4%.

I ricavi di business realizzati all'estero ammontano a quasi 66 milioni di Euro, pari a oltre il 65% del totale, in deciso aumento (+72%) rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente, grazie alla crescita di Agile Telecom su questa direttrice. I ricavi ricorrenti, in crescita del 32,7% (+21% organico) rispetto al periodo precedente, si attestano a quasi il 28% dei ricavi complessivi con una riduzione dell'incidenza pari al 2,6% rispetto al 2021 per effetto della diluizione dovuta alla marcata crescita dei ricavi non ricorrenti di Agile Telecom. I ricavi realizzati in Italia crescono del 13,5% per effetto dell'acquisizione di Contactlab.

L'EBITDA consolidato dell'esercizio 2022 è pari a circa 4,1 milioni di Euro, in decrescita di circa il 21% rispetto al dato di pari periodo 2021, per un'incidenza del 4,0% sul fatturato. Sia il Gross Profit che il margine EBITDA sono influenzati da una serie di fattori tra cui: (i) per quanto riguarda la componente COGS (incidenza percentuale sui ricavi complessivi +3,4% anno su anno, in crescita del 53% in valore assoluto), la marginalità della linea CPaaS, causata dalla vendita di alcune rotte strategiche che hanno comportato una crescita dei ricavi ma una diluizione del Gross Margin; (ii) quanto alla componente Sales&Marketing (in crescita del 36,6%) e Ricerca&Sviluppo (in crescita del 42%, dalla spinta sullo sviluppo della *Business Unit* BEE; (iii) quanto alla componente Costi Generali (in crescita del 51%), dall'incidenza dei costi una-tantum legati all'acquisizione di Contactlab a fronte di un controbilanciamento solo parziale della performance incrementale apportata dall'integrazione della società acquisita a partire dal 4 maggio 2022; (iv) dalla performance negativa di Datatrics BV che ha registrato un EBITDA negativo di 1,57 Euro milioni in flessione di oltre l'83% anno su anno, nonostante gli interventi organizzativi effettuati. Come conseguenza di quanto sopra e della svalutazione dell'avviamento della controllata olandese Datatrics, pari a 1,54 Euro milioni, risultante dalla procedura di impairment di cui si fa ampio cenno in altre parti di questo fascicolo, L'EBT è negativo per circa 3,1 milioni di Euro.

Il **risultato netto** consolidato, dopo la stima delle imposte correnti e differite di competenza, mostra una perdita pari a 2,6 milioni di Euro, per effetto di quanto sopra evidenziato, nonché degli stanziamenti fiscali, sempre tenendo presente che gli stanziamenti fiscali a livello consolidato sono il risultato di una mera aggregazione, poiché la tassazione viene applicata

sulle singole entità legali del Gruppo. Nell'esercizio 2022 lo stanziamento delle imposte anticipate rilevate su Growens, BEE e Agile Telecom, in quest'ultimo caso per effetto del beneficio Patent Box, è superiore all'accantonamento delle imposte correnti.

Per un'analisi più approfondita dei risultati economici dell'esercizio 2022 e soprattutto dell'impatto dei costi una tantum legati all'acquisizione di Contactlab e ad altre situazioni contingenti di periodo si presenta il seguente report Adjusted di Conto Economico.

Valori in K€		Adjustment FY 2022					
Gruppo Growens	Consolidato FY 2022	Growens separato	ContactLab	BEE Content Design	Altre controllate	Totale Adjustment	Totale Conso Adjusted
Ricavi SaaS	38.692						38.692
Ricavi CPaaS	63.312						63.312
Altri ricavi	1.354						1.354
Total Revenues	103.358						103.358
Costi COGS	72.538	(19)	0	0	0	(19)	72.519
Gross Margin	30.821	19	0	0	0	19	30.840
Costi S&M	9.986	(23)	0	0	0	(23)	9.963
Costi R&D	4.507	(35)	0	0	0	(35)	4.472
Costi Generali	12.230	(721)	(396)	(53)	(99)	(1.269)	10.961
Totale costi	26.723	(779)	(396)	(53)	(99)	(1.327)	25.396
EBITDA	4.098	798	396	53	99	1.346	5.443
Ammortamenti e accantonamenti	5.403						5.403
Svalutazioni partecipazione Datatrics BV	1.542	(1.542)				(1.542)	0
Ebit	(2.847)	2.340	396	53	99	2.888	40
Net financial income/(charges)	(273)						(273)
Ebt	(3.120)	2.340	396	53	99	2.888	(232)
Imposte correnti e differite	556	(223)		(13)	(18)	(254)	302
Utile (Perdita) d'esercizio	(2.564)	2.117	396	40	81	2.634	70

I costi individuati, per un effetto totale di Euro 2.888 migliaia, sono i seguenti:

- costi legati alle consulenze e ad altre attività direttamente riconducibili al processo di acquisizione di Contactlab, pari a Euro 481 migliaia;
- costi derivanti dalla sottoscrizione di accordi per favorire l'uscita di alcune figure apicali di Contactlab, che sarebbero risultate duplicate nella struttura organizzativa di Gruppo, pari a Euro 340 migliaia;
- costi per bonus variabili corrisposti alla popolazione aziendale che, per effetto della precedente modalità di calcolo, pur essendo riferiti al 2021 sono stati erogati e contabilizzati nel 2022, per Euro 435 migliaia. Nel 2022 le semplificazioni introdotte con il nuovo *shared bonus* di Gruppo hanno reso possibile lo stanziamento complessivo delle retribuzioni variabili nel medesimo anno di competenza;

- stanziamento dell'una tantum del contratto commercio per gli anni 2020 - 2021 - 2022, per i dipendenti Growens e Agile Telecom, pari a Euro 90 migliaia;
- la già ricordata svalutazione per Euro 1.542 migliaia della partecipazione in Datatrics BV a seguito della procedura di impairment.

Al netto di quanto sopra l'EBITDA sarebbe risultato pari a Euro 5.444 migliaia (+ Euro 243 migliaia anno su anno) e il risultato economico netto leggermente superiore al pareggio. (L'effetto fiscale è stato calcolato in modo puramente indicativo per facilitare la lettura dei dati adjusted).

La Posizione Finanziaria Netta consolidata al 31 dicembre 2022 presenta un ammontare negativo (cassa) pari a circa 66 mila Euro, inferiore rispetto al saldo (sempre negativo) di 6,5 milioni di Euro al 31 dicembre 2021, con una variazione influenzata per buona parte dall'esborso finanziario per la componente in cassa pagata per l'acquisizione di Contactlab (3,75 milioni di Euro), oltre circa ulteriori Euro 900 migliaia per compensi corrisposti agli advisor coinvolti nell'operazione, e per il pagamento dell'*earn-out* sull'acquisizione Datatrics, come rinegoziato nel mese di luglio 2022 (1 milione di Euro). 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 2,3 milioni di Euro. Le disponibilità liquide al 31 dicembre 2022 sono superiori a 7,1 milioni di Euro (-46% YoY).

L'andamento del Capitale Circolante Netto, che assorbe liquidità per circa 2,8 milioni di Euro rispetto alla precedente chiusura annuale, risente dell'incremento dei crediti commerciali, di cui circa 3 milioni di Euro derivanti dall'acquisizione di Contactlab, oltre all'effetto delle dinamiche dei flussi di incasso e pagamento che hanno interessato in particolare la *Business Unit* Agile Telecom, dovute all'acquisizione e al rafforzamento della collaborazione con partner strategici rispetto ai quali si è privilegiato la componente di business, in termini di prezzi e condizioni operative vantaggiose, a scapito delle dilazioni di pagamento lato cliente e fornitori.

Per quanto riguarda la capogruppo, i risultati del FY2022 confermano lo storico trend positivo di crescita dei ricavi (+19,2% di cui +11% relativamente ai ricavi di business), che ammontano a 27,6 milioni di Euro.

Il margine EBITDA è in decrescita del 30,2% a ca. 1,8 milioni di Euro e risente in particolare dell'incidenza crescente delle spese di Generali impattate da circa 720 mila Euro di costi una tantum, come meglio descritti in precedenza. L'incremento dei costi R&S e G&A è in parte riconducibile al rafforzamento organizzativo dei team di holding a supporto delle controllate, come risulta dalla dinamica crescente dei corrispondenti ricavi intercompany. La gestione finanziaria si mantiene positiva per effetto dei dividendi delle controllate Agile Telecom e Acumbamail.

Per quanto sopra riportato, il risultato netto d'esercizio, mostra una perdita pari Euro 597.150, a causa delle dinamiche già evidenziate nei commenti ai risultati consolidati e pesantemente influenzata dalla svalutazione della partecipazione in Datatrics più volte menzionata in precedenza.

La Posizione Finanziaria Netta di Growens ammonta a circa 4,1 milioni di Euro, come effetto dei finanziamenti contratti, a condizioni particolarmente vantaggiose con primari istituti di credito, talvolta agevolati, per sostenere lo sviluppo delle attività operative.

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 31/12/2022 confrontati con il periodo precedente in termini di ricavi complessivi, margine operativo lordo (EBITDA) e di risultato prima delle imposte (EBT).

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022
Totale Ricavi	71.236.961	103.358.412
Margine operativo lordo (EBITDA)	5.201.344	4.097.629
Risultato prima delle imposte (EBT)	1.082.377	(3.120.316)

I ricavi di Gruppo dell'esercizio sono risultati in crescita di oltre il 45% rispetto al 2021. Si ricorda che nel periodo di confronto, relativo all'esercizio annuale 2021, non erano inclusi i ricavi della nuova controllata Contactlab, consolidati a partire dal mese di maggio 2022.

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

Conto Economico Consolidato	31/12/2022	%	31/12/2021	%	Variazione	Var. %
Ricavi SaaS	38.692.028	37,4 %	26.089.735	36,6%	12.602.293	48,3%
Ricavi CPaaS	63.312.092	61,3 %	44.070.048	61,9%	19.242.044	43,7 %
Altri ricavi	1.354.293	1,3 %	1.077.179	1,5%	277.114	25,7 %
Totale Ricavi	103.358.412	100,0 %	71.236.961	100,0%	32.121.452	45,1 %
Costi COGS	72.537.675	70,2 %	47.436.618	66,6%	25.101.057	52,9 %
Gross Profit	30.820.738	29,8 %	23.800.343	33,4%	7.020.394	29,5 %
Costi S&M	9.986.088	9,7 %	7.323.997	10,3%	2.662.090	36,6 %
Costi R&D	4.507.146	4,4 %	3.175.065	4,5%	1.332.081	42,0 %
<i>Costi R&D capitalizzati</i>	<i>(3.850.637)</i>	<i>(3,7 %)</i>	<i>(2.661.338)</i>	<i>(3,7%)</i>	<i>(1.189.299)</i>	<i>44,7 %</i>
<i>Costo R&D</i>	<i>8.357.783</i>	<i>8,1 %</i>	<i>5.836.403</i>	<i>8,2%</i>	<i>2.521.380</i>	<i>43,2 %</i>
Costi Generali	12.229.875	11,8 %	8.099.937	11,4%	4.129.938	51,0 %
Totale costi	26.723.109	25,9 %	18.599.000	26,1%	8.124.110	43,7%
Ebitda	4.097.629	4,0 %	5.201.344	7,3%	(1.103.715)	(21,2)%
Ammortamenti e accantonamenti generali	451.347	0,4 %	344.028	0,5%	107.319	31,2 %
Ammortamenti diritto d'uso	999.342	1,0 %	1.188.778	1,7%	(189.435)	(15,9 %)
Ammortamenti R&D	3.952.461	3,8 %	2.385.842	3,3%	1.566.619	65,7%
Svalutazioni e accantonamenti	1.542.000	1,5 %	150.666	0,2%	1.391.334	923,5%
Ammortamenti e accantonamenti	6.945.150	6,7 %	4.069.313	5,7%	2.875.837	70,7%
Ebit	(2.847.521)	(2,8 %)	1.132.031	1,6%	(3.979.552)	(351,5)
Gestione finanziaria	(272.795)	(0,3 %)	(49.653)	(0,1%)	(223.141)	(449,4%)
Ebt	(3.120.316)	(3,0 %)	1.082.377	1,5%	(4.202.693)	(388,3 %)
Imposte sul reddito	(184.723)	(0,2 %)	(848.723)	(1,2%)	664.001	(78,2 %)
Imposte anticipate (differite)	741.036	0,7 %	134.955	0,2%	606.081	449,1 %
Utile (Perdita) d'esercizio	(2.564.003)	(2,5 %)	368.608	0,5%	(2.932.611)	(795,6%)

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	31/12/2021	31/12/2022
ROE netto (Risultato netto/Capitale netto)	0,02	(0,17)
ROE lordo (EBT /Capitale netto)	0,06	(0,21)
ROI (Ebitda/Capitale investito)	0,08	0,05
ROS (Ebitda/Ricavi di vendita)	0,07	0,04

Gli indici sopra riportati risentono della flessione dei risultati economici consolidati (risultato netto, EBT e EBITDA) rispetto al periodo precedente in presenza di ricavi ed investimenti in crescita, come evidenziato dal valore negativo di alcuni *ratios*. Per un approfondimento delle motivazioni che hanno determinato la contrazione dei risultati, compresi gli effetti dei costi one off di periodo, si rimanda al precedente paragrafo sull'andamento della gestione.

Si ricorda che il conto economico consolidato comprende i ricavi e i costi di Contactlab a partire dal mese di maggio 2022, mentre non sono compresi nei dati di confronto al 31/12/2021.

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):

Stato Patrimoniale Consolidato	31/12/2022	31/12/2021	Variazione	Var. %
Immobilizzazioni immateriali	11.021.312	6.934.260	4.087.052	58,9 %
Avviamento	17.321.151	15.326.343	1.994.808	13,0 %
Immobilizzazioni materiali	1.204.296	1.451.491	(247.195)	(17%)
Diritto d'uso	2.282.409	3.168.182	(885.773)	(28%)
Immobilizzazioni finanziarie	301.952	200.985	100.968	50,2 %
Immobilizzazioni	32.131.120	27.081.261	5.0499.859	18,6 %
Crediti verso clienti	16.721.062	12.465.270	4.255.792	34,1 %
Debiti verso fornitori	(14.871.582)	(14.188.380)	(683.202)	4,8 %
Debiti verso collegate	-	(2.000)	2.000	(100,0 %)
Capitale Circolante Commerciale	1.849.481	(1.725.110)	3.574.591	(207,2 %)
Crediti e Debiti Tributari	756.563	424.256	1.180.819	278,3%
Ratei e risconti Attivi/passivi	(9.236.163)	(7.845.047)	(1.391.116)	17,7 %
Altri crediti e debiti	(4.147.048)	(3.589.466)	(557.582)	15,5 %
Capitale Circolante Netto	(10.777.167)	(13.583.879)	2.806.712	(20,7%)
Fondi rischi e oneri	(354.667)	(221.667)	(133.000)	60,0 %
Fondo TFR	(3.976.471)	(2.265.831)	(1.710.640)	75,5 %
Capitale Investito Netto	17.022.816	11.009.885	6.012.931	54,6 %
Capitale sociale	384.834	374.276	10.557	2,8%
Riserve	19.279.481	16.775.315	2.504.166	14,9 %
Utile (Perdita) d'esercizio	(2.516.005)	387.098	(2.903.103)	(750,0 %)
Patrimonio netto di terzi	(59.974)	(6.086)	(53.888)	885,5 %
Patrimonio Netto	17.088.335	17.530.603	(442.268)	(2,5 %)f
Cassa	(7.153.665)	(13.324.983)	6.171.318	(46,3%)
Debiti a breve	1.880.773	1.234.624	646.149	52,3 %
Passività finanziaria Diritto d'uso a BT	817.672	998.388	(180.716)	(18,1%)
Debiti a MLT	2.869.072	2.270.862	598.210	26,3 %
Passività finanziaria Diritto d'uso a MLT	1.520.629	2.300.390	(779.762)	(33,9 %)
Posizione Finanziaria Netta	(65.519)	(6.520.719)	6.455.199	(99,0 %)
Totale Fonti	17.022.816	11.009.885	6.0122.931	54,6 %

Nello stato patrimoniale sopra rappresentato non sono presenti i valori relativi a Contactlab nella colonna di confronto al 31/12/2021. Pertanto, le variazioni in valore assoluto e percentuali, sempre per quanto riguarda la controllata acquisita il 4 maggio 2022, esprimono incrementi e decrementi pari all'importo complessivo dei saldi attivi e passivi rilevati al 31/12/2022 e non alle differenze rispetto alla chiusura precedente, risultando così meno indicativi delle effettive dinamiche che hanno interessato le medesime voci nel semestre.

A migliore descrizione della situazione 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	31/12/2021	31/12/2022
Margine primario di struttura (Mezzi propri - Attivo fisso)	(12.287.631)	(18.140.599)
Quoziente primario di struttura (Mezzi propri/Attivo fisso)	0,59	0,49
Margine secondario di struttura (Mezzi propri + Passività consolidate) - Attivo fisso)	(1.306.676)	(8.160.240)
Quoziente secondario di struttura (Mezzi propri + Passività consolidate) /Attivo fisso)	0,96	0,77

Gli indici della struttura patrimoniale del Gruppo evidenziano l'impatto della crescita degli investimenti che hanno caratterizzato l'esercizio oggetto di valutazione determinati dalla recente acquisizione della controllata Contactlab, oltre all'effetto degli investimenti, anch'essi in aumento, riferiti all'attività di ricerca e sviluppo sui servizi tecnologici del Gruppo, in particolare a supporto della crescita di BEE.

Principali dati finanziari del Gruppo Growens

La posizione finanziaria netta consolidata al 31 dicembre 2022 è la seguente (in unità di Euro):

Posizione Finanziaria Netta Consolidata	31/12/2022	31/12/2021	Variazione	Var. %
A. Disponibilità liquide	7.153.665	13.324.983	(6.171.318)	(46,3%)
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide				
C. Altre attività finanziarie correnti				
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	7.153.665	13.324.983	(6.171.318)	(46,3%)
E Debito finanziario corrente	1.076.709	1.164.171	(87.462)	(7,5%)
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	1.621.736	1.068.841	552.895	51,7%
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	2.698.445	2.233.012	465.433	20,8 %
H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)	(4.455.220)	(11.091.971)	6.636.751	(59,8%)
I. Debito finanziario non corrente	4.389.700	4.571.252	(181.552)	(4,0%)
J. Strumenti di debito				
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti				
L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)	4.389.700	4.571.252	(181.552)	(4,0%)

M. Totale indebitamento finanziario (H) + (L)	(65.519)	(6.520.719)	6.455.199	(99,0%)
di cui Debito finanziario corrente Passività Right of Use IFRS 16	817.672	998.388	(180.716)	(18,1%)
di cui Debito finanziario non corrente Passività Right of Use IFRS 16	1.520.629	2.300.390	(779.762)	(33,9%)
Indebitamento finanziario netto depurato da effetto IFRS 16	(2.403.820)	(9.819.497)	7.415.677	(75,5%)

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

La Posizione Finanziaria netta è sempre improntata ad una prevalenza della cassa sull'indebitamento per un ammontare di oltre un milione di Euro. Si registra un'evidente flessione rispetto alla precedente rilevazione imputabile all'esborso finanziario, per 3,75 milioni di Euro per l'acquisizione della nuova controllata Contactlab, oltre ad altri pagamenti accessori legati all'operazione per circa Euro 900 migliaia, al pagamento dell'*earn-out* a BMC Holding relativo all'acquisizione di Datatrics BV per circa 1 milione di Euro e all'effetto di alcune dinamiche che hanno interessato il bilanciamento dei flussi di incasso e pagamento di Agile Telecom nei confronti di alcuni partner strategici dal notevole potenziale di futuro sviluppo commerciale.

A migliore descrizione della situazione finanziaria consolidata si riportano nella tabella sottostante alcuni indici di liquidità confrontati con gli stessi dati del periodo precedente.

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022
Liquidità primaria (Liq. immediate e differite / Pass. Correnti)	0,90	0,71
Liquidità secondaria (Attività correnti / Passività correnti)	0,96	0,76
Indebitamento (Indebitamento netto / Patrimonio netto)	(0,37)	(0,00)
Tasso di copertura degli immobilizzi (Capitale proprio + Passività consolidate) / Attività fisse	0,94	0,70

Gli indicatori sopra esposti, seppur in lieve flessione rispetto al periodo precedente a seguito dei risultati dell'esercizio 2022, riflettono una situazione equilibrata per quanto riguarda il rapporto tra indebitamento e impieghi di durata comparabile.

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	31/12/2021	31/12/2022
Totale Ricavi	23.144.435	27.588.753
Margine operativo lordo (EBITDA)	2.639.847	1.843.924
Risultato prima delle imposte (EBT)	1.150.323	(716.028)

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

Conto Economico Growens	31/12/2022	% 31/12/2021	%	Delta	Delta %	
Ricavi SaaS	17.437.058	63,2%	15.713.220	67,9%	1.723.838	11,0%
Ricavi Intercompany	9.339.654	33,9%	6.614.527	28,6%	2.725.127	41,2%
Altri ricavi	812.040	2,9%	816.688	3,5%	(4.647)	(0,6%)
Totale Ricavi	27.588.753	100,0%	23.144.435	100,0%	4.444.318	19,2%
Costi COGS	8.400.977	30,5%	6.883.821	29,7%	1.517.157	22,0%
Gross Profit	19.187.775	69,5%	16.260.615	70,3%	2.927.161	18,0%
Costi S&M	4.675.242	16,9%	4.411.361	19,1%	263.880	6,0%
Costi R&D	5.222.659	18,9%	3.786.031	16,4%	1.436.628	37,9%
<i>Costi R&D capitalizzati</i>	(978.979)	(3,5%)	(859.913)	(3,7%)	(119.066)	13,8%
Costo R&D	6.201.639	22,5%	4.645.944	20,1%	1.555.694	33,5%
Costi Generali	7.445.951	27,0%	5.423.375	23,4%	2.022.576	37,3%
Totale costi	17.343.852	62,9%	13.620.768	58,9%	3.723.084	27,3%
Ebitda	1.843.924	6,7%	2.639.847	11,4%	(795.923)	(30,2%)
Ammortamenti e accantonamenti generali	201.385	0,7%	198.378	0,9%	3.007	1,5%
Ammortamenti diritto d'uso	754.354	2,7%	889.620	3,8%	(135.266)	(15,2%)
Ammortamenti R&D	1.610.840	5,8%	1.322.406	5,7%	288.434	21,8%
Svalutazioni e accantonamenti	1.542.000	5,6%	150.680	0,7%	1.391.320	996,4%
Ammortamenti e accantonamenti	4.108.578	14,9%	2.561.083	11,1%	1.547.495	60,4%
Ebit	(2.264.654)	(8,2%)	78.764	0,3%	(2.343.418)	(2.975,3%)
Gestione finanziaria	1.548.627	5,6%	1.071.560	4,6%	477.067	44,5%
Ebt	(716.028)	(2,6%)	1.150.323	5,0%	(1.866.351)	(162,2%)
Imposte sul reddito	(46.295)	(0,2%)	(70.258)	(0,3%)	23.963	(34,1%)
Imposte anticipate (differite)	165.173	(0,6%)	(217.879)	(0,9%)	383.052	(175,8%)
Utile (Perdita) d'esercizio	(597.150)	(2,2%)	862.186	3,7%	(1.459.336)	(169,3%)

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

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022
ROE netto (Risultato netto/Capitale netto)	0,05	(0,03)
ROE lordo (EBT /Capitale netto)	0,06	(0,03)
ROI (Ebitda/Capitale investito)	0,04	0,03

ROS (Ebitda/Ricavi di vendita)	0,17	0,11
--------------------------------	------	------

I quozienti reddituali risentono dei risultati economici in peggioramento rispetto all'anno precedente a causa degli effetti precedentemente esaminati, come emerge anche dal segno negativo del ROE nelle sue declinazioni, corrispondente ad una perdita di esercizio. In leggera flessione anche ROI e ROS.

Principali dati patrimoniali di Growens

Lo stato patrimoniale riclassificato della società confrontato con quello dell'esercizio precedente è il seguente (in unità di Euro):

Stato Patrimoniale Growens	31/12/2022	31/12/2021	Variazione	Var. %
Immobilizzazioni immateriali	3.597.100	3.659.270	(62.170)	(1,7 %)
Immobilizzazioni materiali	1.056.373	1.354.448	(298.075)	(22,0 %)
Diritto d'uso	1.966.180	2.708.323	(742.142)	(27,4 %)
Immobilizzazioni finanziarie	23.546.383	19.282.090	4.264.293	22,1%
Immobilizzazioni	30.056.037	27.004.132	3.051.905	11,3 %
Crediti verso clienti	2.799.852	2.991.636	(191.784)	(6,4 %)
Crediti verso controllate	7.389.892	3.889.379	3.500.514	90,0 %
Debiti verso fornitori	(1.828.811)	(1.588.326)	(240.485)	15,1 %
Debiti verso controllate	(2.726.731)	(1.750.832)	(975.899)	55,7 %
Debiti verso collegate		(2.000)	2.000	(100,0 %)
Capitale Circolante Commerciale	5.634.202	3.539.856	2.094.345	59,2 %
Crediti e Debiti Tributari	182.716	(139.312)	322.027	(231,2 %)
Ratei e risconti Attivi/passivi	(6.106.645)	(6.239.454)	132.809	(2,1 %)
Altri crediti e debiti	(2.509.766)	(3.338.334)	828.568	(24,8 %)
Capitale Circolante Netto	(2.799.494)	(6.177.244)	3.377.750	(54,7 %)
Fondi rischi e oneri	(266.667)	(166.667)	(100.000)	60,0 %
Fondo TFR	(1.896.117)	(1.999.034)	102.917	(5,1 %)
Capitale Investito Netto	25.203.759	18.661.187	6.542.573	35,1 %
Capitale sociale	384.834	374.276	10.557	2,8 %
Riserve	21.330.672	18.640.036	2.690.636	14,4 %
Utile (Perdita) d'esercizio	(597.150)	862.186	(1459.336)	(169,3 %)
Patrimonio Netto	21.008.356	19.876.498	1.131.857	5,7 %
Cassa	(1.591.258)	(7.485.288)	5.894.030	(78,7 %)
Debiti a breve	1.505.389	1.194.687	310.702	26,0 %
Passività finanziaria Diritto d'uso a BT	674.635	776.497	(101.861)	(13,1 %)
Debiti a MLT	2.179.506	2.270.862	(91.356)	(4,0 %)
Passività finanziaria Diritto d'uso a MLT	1.317.132	2.027.930	(710.798)	(35,1 %)
Posizione Finanziaria Netta	4.085.404	(1.215.312)	5.300.716	(436,2 %)
Totale Fonti	25.203.759	18.661.187	6.542.573	35,1 %

A migliore descrizione della situazione 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	31/12/2021	31/12/2022
Margine primario di struttura (Mezzi propri – Attivo fisso)	(9.158.758)	(11.414.535)
Quoziente primario di struttura (Mezzi propri/Attivo fisso)	0,68	0,65
Margine secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) – Attivo fisso)	(4.722.195)	(7.072.246)
Quoziente secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) /Attivo fisso)	0,84	0,78

Gli indici della struttura patrimoniale indicano l'impatto degli investimenti che hanno caratterizzato l'esercizio in oggetto di valutazione determinati dall'acquisizione della controllata Contactlab, risultando in una minore copertura degli impieghi a lungo termine da parte delle fonti di finanziamento di pari durata.

Principali dati finanziari di Growens

La posizione finanziaria netta della capogruppo al 31 dicembre 2022 era la seguente (in unità di Euro):

Posizione Finanziaria Netta Growens	31/12/2022	31/12/2021	Variazione	Var. %
A. Disponibilità liquide	1.591.258	7.485.288	(5.894.030)	(78,7 %)
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide				
C. Altre attività finanziarie correnti				
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	1.591.258	7.485.288	(5.894.030)	(78,7 %)
E Debito finanziario corrente	889.475	902.343	(12.868)	(1,4 %)
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	1.290.549	1.068.841	221.708	20,7 %
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	2.180.024	1.971.184	208.840	10,6 %
H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)	588.766	(5.514.104)	6.102.870	(110,7 %)
I. Debito finanziario non corrente	3.496.638	4.298.792	(802.154)	(18,7 %)
J. Strumenti di debito				
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti				
L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)	3.496.638	4.298.792	(802.154)	(18,7 %)
M. Totale indebitamento finanziario (H) + (L)	4.085.404	(1.215.312)	5.300.716	(436,2 %)
di cui Debito finanziario corrente Passività Right of Use IFRS 16	674.635	776.497	(101.861)	(13,1 %)
di cui Debito finanziario non corrente Passività Right of Use IFRS 16	1.317.132	2.027.930	(710.798)	(35,1 %)
Indebitamento finanziario netto depurato da effetto IFRS 16	2.093.637	(4.019.739)	6.113.375	(152,1 %)

Si registra un'evidente flessione rispetto alla precedente rilevazione imputabile agli esborsi finanziari, Euro 3,75 milioni più altri oneri riferibili all'operazione per circa Euro 900 migliaia, per l'acquisizione della controllata Contactlab, al pagamento dell'earn-out a BMC Holding per circa 1 milione oltre al rimborso di oltre 1,3 milioni di finanziamento a medio lungo termine.

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	31/12/2021	31/12/2022
Liquidità primaria (Liq. immediate e differite / Pass. Correnti)	0,79	0,65
Liquidità secondaria (Attività correnti / Passività correnti)	0,99	0,81
Indebitamento (Indebitamento netto / Patrimonio netto)	(0,061)	0,194
Tasso di copertura degli immobilizzi (Capitale proprio + Passività consolidate) / Attività fisse	0,91	0,82

Si registra, per effetto di quanto sopra, una moderata flessione degli indici finanziari che riflettono un certo bilanciamento tra attivo e passivo con analoga durata.

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 dell'esercizio 2022 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 2022 l'organico del Gruppo è composto da 426 dipendenti di cui 11 dirigenti, 36 quadri e 379 impiegati, mentre al 31 dicembre 2021 era composto da 249 dipendenti di cui 6 dirigenti, 17 quadri e 226 impiegati. L'incremento sensibile rispetto alla precedente rilevazione è in larga parte da ascrivere all'acquisizione di Contactlab che ha determinato l'ingresso nel Gruppo di 146 dipendenti, 17 quadri e 128 impiegati.

Il numero degli occupati complessivamente impiegati nell'arco dell'anno U.L.A. (Unità Lavorative Annue) è pari a 373,36 a livello di Gruppo.

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

Ambiente

Si segnala che la tipologia di attività svolta dal Gruppo non comporta rischi o il verificarsi di situazioni che possano comportare danni all'ambiente. Per un approfondimento sulle tematiche relative alla sostenibilità ambientale poste in essere dal Gruppo Growens si rimanda alle informazioni di dettaglio contenute nel Bilancio di Sostenibilità 2022, 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 2022 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'esercizio oggetto della presente relazione a livello consolidato sono stati effettuati investimenti nelle seguenti aree:

Descrizione	Incrementi dell'esercizio
Costi di sviluppo piattaforme e servizi tecnologici	4.133.846
Software di terzi e marchi	812.539
Infrastruttura IT, macchine ufficio elettroniche e impianti	73.073
Mobili, arredi d'ufficio e migliorie su beni di terzi	8.515
Right of Use IFRS 16	329.692

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

Descrizione	Incrementi dell'esercizio
Costi di sviluppo piattaforme e servizi tecnologici	989.949
Software di terzi e marchi	487.388
Infrastruttura IT, macchine ufficio elettroniche e impianti	34.915
Mobili, arredi d'ufficio e migliorie su beni di terzi	4.891
Right of Use IFRS 16	239.582

Data la natura del business, gli investimenti sono storicamente concentrati sui cespiti immateriali ed in particolare sull'attività di sviluppo incrementale della piattaforma di digital marketing MailUp di Growens e dell'editor BEE. Anche per Contactlab la parte preponderante degli investimenti è riferita allo sviluppo e innovazione dei servizi tecnologici commercializzati ai clienti. A questi si aggiungono gli investimenti di rafforzamento e rinnovamento dei tool tecnologici effettuati da Agile Telecom e Datatrics nell'ambito del proprio business. Nel paragrafo successivo, relativamente all'esercizio 2022, si forniscono le specifiche dell'attività di ricerca e sviluppo effettuata.

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.

Da ricordare anche i cespiti Right of Use in ossequio al principio contabile IFRS 16 relativi ai contratti di affitto, leasing e noleggio in essere.

Attività di ricerca e sviluppo

Ai sensi dell'articolo 2428 comma 2 numero 1 cod. civ. si precisa che, nel corso dell'esercizio 2022, il Gruppo ha capitalizzato investimenti interni relativi allo sviluppo software delle proprie piattaforme e servizi tecnologici per oltre Euro 3,85 milioni, comprensivi delle specifiche attività di innovazione e consolidamento dell'infrastruttura tecnologica necessaria al funzionamento dei servizi messi a disposizione dei clienti, oltre a investimenti mediante consulenti esterni per Euro 0,28 milioni. Gli stessi, al 31 dicembre 2022 e al netto dei relativi ammortamenti cumulati, sono pari complessivamente ad Euro 7,5 milioni. Sono stati sostenuti ulteriori costi operativi attinenti ai reparti dedicati alla ricerca e sviluppo per circa Euro 4,5 milioni a livello consolidato. 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 Euro 1,8 milioni; originariamente sviluppato da Growens, è stato conferito a fine 2016 alla controllata americana che si occupa in esclusiva della commercializzazione delle due versioni, BEE Plugin e BEE Pro, 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 dai colleghi americani, ed è definita e supervisionata dal management di BEE. Anche Agile Telecom ha svolto attività di sviluppo, sia mediante il ricorso a risorse interne, sia ricorrendo a consulenti esterni per totali Euro 265 migliaia. Anche la neo acquisita Contactlab e la controllata olandese svolgono attività di ricerca e sviluppo volta al miglioramento dei propri servizi tecnologici.

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 le principali novità e miglioramenti apportati ai nostri servizi nel corso dell'esercizio 2022 a seguito dell'attività di ricerca e sviluppo.

Piattaforma MailUp e Contactlab:

Customer activation

Abbiamo preso in carico la gestione del flusso di creazione della piattaforma, realizzandone una nuova versione. L'attività è abilitante per creare un flusso di attivazione senza frizioni e con durata molto più breve (secondi anziché minuti).

Global UX | Miglioramenti generali di UI/UX

- Migliorata la UX di top bar e left bar, tra le altre cose ora è possibile aprire in un'altra tab le voci di secondo livello del menu principale.
- Aperto alle console Reseller e White Label la possibilità di configurarsi le API in autonomia.
- Cambiata integrazione "contatta il supporto". Adesso usiamo le API di Zendesk.
- Modificato il refresh della pagina. Ora premendo il pulsante "aggiorna" del browser non si torna più alla dashboard, si rimane sulla pagina corrente, il cui contenuto viene aggiornato
- Risolta ambiguità nella nomenclatura per cui gli "utenti" sono chiamati "amministratori" nella sezione Mshop. Si è tenuto il termine "utente"

Content Creation | Aggiunte nuove funzionalità in fase di creazione di messaggi

Introduzione del Row Background Video, recente novità dell'editor BEE: un ulteriore slancio alla creatività nelle Landing Page che abbiamo potuto implementare con uno sforzo contenuto.

Altre novità:

- supporto per l'immagine di sfondo a livello di modulo
- migliorata la modalità "Mobile Design Mode"
- integrazione delle "Saved rows" e del "Content default" per poter facilmente salvare e riutilizzare sezioni di contenuto ed impostazioni
- possibilità di scaricare il contenuto di un messaggio, sia in PDF sia in HTML

Campaign Management | Apple Privacy Policy | Mitigato l'impatto delle aperture MPP

Continuiamo a monitorare costantemente i possibili impatti della Mail Privacy Protection, soprattutto dopo aggiornamenti importanti come il rilascio di macOS Monterey, che ha fatto assistere a un picco nel tasso di aperture "non reali" del 16% sul totale dei clienti MailUp e del 41% sul totale degli utenti Apple (indipendentemente dal client di posta e dal sistema operativo adottati). Percentuali quindi sicuramente in rialzo rispetto a quelle rilevate dopo la prima settimana dal rilascio di iOS15. (maggiori dettagli su <https://blog.mailup.it/2021/09/apple-privacy-protection/>)

Oltre a monitorare il fenomeno Apple, ci siamo chiesti quale fosse la scelta migliore da fare in concreto per i nostri clienti. Abbiamo quindi aggiunto nuove metriche sulle aperture nell'Area Statistiche della piattaforma, scegliendo di non "pulire" a monte tutte le aperture che potrebbero non essere tali, ma di "evidenziarle", in modo che ogni utente possa fare le sue valutazioni in relazione ai propri obiettivi. Queste le metriche, nell'area Statistiche:

- Nel tab Report attività, è stata introdotta la metrica Aperture sotto privacy. Cliccando su Calcola, l'utente potrà ottenere il dato sia in percentuale che in numero effettivo di chi ha ricevuto il messaggio su Apple Mail (sia su desktop che su mobile). Dal rilascio della feature, il 6,3% della nostra customer base ha cliccato su Calcola per ottenere il dato sia in percentuale che numerico.
- Nel tab Destinatari l'utente può scegliere come Filtro attività, i destinatari che hanno ricevuto il messaggio su Apple Mail e avere ancora più dettagli sui contatti, come l'indirizzo email e l'orario di ricezione del messaggio.

Contacts gathering and management | Nuovo importatore

La funzione di importazione massiva dei contatti, sia nel suo utilizzo da piattaforma che da API, può beneficiare di un nuovo miglioramento. Le attività effettuate sono state trainate dall'esigenza di massimizzazione del numero di contatti validi ottenuti dalle sessioni di importazione massiva. L'attivazione graduale del nuovo importatore, attualmente disponibile per le piattaforme di nuova creazione, ci ha consentito di validarne l'efficacia monitorando i risultati. Nel mese di Maggio si è poi arrivati ad estenderlo a tutte le piattaforme della Customer Base.

Contacts gathering and management | Improvement nelle Landing page

Siamo intervenuti per migliorare ulteriormente l'impiego delle landing page come strumento di acquisizione contatti.

Miglioramento dell'usabilità della pagina Impostazioni: contestualmente al porting REACT della pagina, sono stati apportati alcuni interventi di standardizzazione delle informazioni esposte, che hanno reso fruibili anche altre informazioni quali, ad esempio, l'ID della landing page, l'utilizzo della favicon, l'eventuale gruppo di default impiegato qualora la landing page contenga un form di iscrizione.

Introduzione dei Gruppi nascosti come strumento di segmentazione dei contatti acquisiti: disponibile solo per le landing page che ospitano un form di iscrizione, questa nuova funzionalità, oltre ad incontrare le richieste dell'utenza, consente un allineamento dell'offerta a quanto disponibile nei già noti form di iscrizione.

La potenza delle landing page è nota ai clienti di MailUp, che hanno apprezzato la nuova possibilità di copiare una pagina in più ambienti di lavoro (liste)

Contacts gathering and management | Enhancement of Subscription Forms

Abbiamo raccolto alcune esigenze espresse dai nostri utenti e abbiamo reso pienamente personalizzabile il workflow associato ad un form di iscrizione. Ecco i principali punti di evoluzione nei form di iscrizione che abbiamo identificato e implementato:

- Consentire la personalizzazione e la disabilitazione del messaggio di conferma consegna
- Permettere la personalizzazione del messaggio di benvenuto
- Abilitare la personalizzazione delle pagine di post iscrizione

Piattaforma | Dismissione TLS < 1.2

Le versioni 1.0 e 1.1 del protocollo crittografico TLS sono state dichiarate obsolete dalla Internet Engineering Task Force che, a fronte di vulnerabilità di cybersecurity note, ne raccomanda l'abbandono a favore della versione 1.2 o superiore. Al fine di massimizzare il livello di protezione, anche MailUp si è adeguata a quanto hanno fatto tutti i maggiori produttori di software e ha dato seguito ad una serie di interventi volti all'inibizione dell'utilizzo di protocolli obsoleti per la negoziazione della crittografia.

Piattaforma | Varie

- Ottimizzazione dell'uso della CDN per renderla più efficace e migliorare la velocità di accesso alle pagine
- Estensione da 8 a 15gg il tempo di conservazione dei log delle applicazioni React, così da avere più strumenti a disposizione in termini di troubleshooting

- Aggiornamento e adeguamento server sia per una maggiore protezione in termini di sicurezza sia per cogliere migliori opportunità in termini di costi

Controlled acceleration | Porting da AngularJS a REACT

Anche nel 2022 prosegue l'attività di porting in React, fortemente guidata dalle esigenze di business continuity. A fine anno l'attività è arrivata al 94% di completamento, le pagine rimanenti sono da considerarsi di rilevanza minore sia come utilizzo sia come rischio di disservizio, visto che la tecnologia AngularJS non è più supportata. Su alcune delle pagine migrate sono stati apportati anche alcuni miglioramenti, come ad esempio

- possibilità di creare un messaggio da zip anche per Mac
- inseriti i controlli sulla dimensione degli allegati e sul numero massimo di allegati (5) per email
- aumentate sensibilmente le possibilità di personalizzare i flussi di iscrizione legati ad un form specifico, con la possibilità di differenziare i messaggi di conferma in base al form utilizzato (estensione molto richiesta dai clienti)
- migliorata l'esperienza utente nella navigazione tra i menu, che sono stati uniformati per le varie sezioni
- inserita la possibilità per l'utente di eliminare dei mittenti autorizzati inseriti in passato ed ora non più validi/utilizzati

Contactlab | Marketing Cloud

- Aggiunta un'area "KPI eventi" che fornisce un riepilogo dei numeri significativi sulle vendite e sui clienti
- Revisione della home page e delle sue sezioni principali
- Migliorati i meccanismi di notifica all'interno della web application
- Migliorata la navigazione tra gli eventi del cliente
- Revisione della sezione relativa alle configurazioni e ai dati di accesso
- Ottimizzato il sistema di caricamento dei segmenti, con evidenti benefici sul tempo di caricamento della pagina
- Revisione tecnologica e grafica della sezione relativa alla Marketing automation, con evidenti benefici sull'esperienza d'uso

Contactlab | Send

- Aggiunta possibilità di rimuovere facilmente workspace e database inutilizzati
- Estensione della funzionalità di A/B test con la possibilità di usare l'editor BEE
- Inserito il limite di 200 user DB per cliente, così da ridurre i costi di spazio disco a causa di DB inutilizzati.
- Migliorato l'algoritmo per la scelta della firma DKIM
- Aggiunti processi di de-provisioning automatico per la rimozione delle piattaforme dismesse

Editor BEE:

BEE, l'editor drag-and-drop per email, pop-up e landing page di proprietà della controllata BEE Content Design, Inc., continua a registrare una forte crescita sia come strumento gratuito fruibile online (BEE Free), sia come componente da integrare in altre applicazioni software (BEE Plugin), sia infine come suite completa per la creazione di email e landing page pensata per freelance designers, agenzie digitali, e team di marketing delle aziende (BEE Pro). Il software BEE sta gradualmente diventando uno standard mondiale nella creazione di contenuti digitali: nel corso del 2022 ha registrato oltre 76 milioni di sessioni in centinaia di applicazioni, con un incremento di circa il 35% sul 2021. Nel corso dello stesso periodo 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. Specificamente, è stato scelto di adottare un approccio ancor più aggressivo, introducendo - a fine marzo 2022 - un piano completamente gratuito del servizio stesso, invece che un periodo di prova. L'approccio è basato sulla strategia utilizzata con successo da giganti del Software As A Service come Slack e HubSpot. È un approccio chiamato "enterprise freemium": viene fornita una versione gratuita che aiuta la penetrazione dell'utilizzo del software stesso non solo nelle piccole e media imprese, ma anche nelle grandi aziende. Quest'ultime, nel corso del tempo, all'aumentare dell'utilizzo gratuito del software stesso al loro interno, spesso decidono di spostarsi su una versione a pagamento per avere più controllo sulla sicurezza degli accessi, sulla gestione degli specifici permessi all'utilizzo assegnati ai vari utenti, sul controllo del flusso dei dati, per avere accesso a livelli più elevati di supporto tecnico, e via dicendo. La parte rivoluzionaria di questo approccio sta nel fatto che l'adozione del prodotto avviene dal basso, con costi di acquisizione molto bassi in quanto spesso frutto di un passa-parola organico. Nel caso di BEE Pro, il lancio della versione gratuita ha determinato un'immediata impennata dell'attivazione di nuovi account, cresciuti di oltre il 50% - su base mensile - rispetto all'anno precedente. Il trend si è confermato per tutto il 2022, con oltre 172.000 nuovi account di BEE Pro registrati nell'anno, di cui oltre 92.000 nel secondo semestre, con una crescita di oltre il 53%. A sua volta, il maggior numero di iscrizioni ha generato un incremento del numero di utilizzatori del software stesso, che a dicembre 2022 è stato del 57% più alto rispetto allo stesso periodo del 2021. Oltre 35.000 persone utilizzano ora BEE Pro ogni mese (media del quarto trimestre 2022), e il numero è in continua crescita (oltre 38.000 a gennaio 2023, in crescita di oltre il 70% su gennaio 2022). Entrambi i dati fanno ben sperare a livello di esecuzione della strategia "enterprise freemium": parte di questi utenti lavorano per grandi aziende e si sono già verificati i primi eventi di conversione in contratti annuali di dimensione molto più elevata rispetto al tipico Annual Contract Value di BEE Pro nel 2021: il 2022 si è chiuso con 34 clienti "BEE Pro Enterprise" contro i 7 esistenti a inizio anno.

Dal punto di vista del miglioramento della parte alta del funnel di marketing di BEE Pro, è

stata ulteriormente arricchita la community di designers da molti paesi del mondo che collaborano in modo continuativo con la business unit: ora conta circa 35 designers, che hanno permesso al catalogo di modelli email & landing page di passare le 1.500 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 nuovi account. 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 BEE Pro. La presenza del nuovo piano gratuito ha permesso un'ulteriore diminuzione della frizione percepita in fase di iscrizione, al punto che circa il 15% di tutte le visite uniche al sito di BEE si convertono ora in nuovi account di BEE Pro, un tasso di attivazione estremamente elevato per il B2B SaaS, portando il totale delle nuove attivazioni gratuite mensili ad oltre 15.000.

Il numero sempre più elevato di utenti del servizio 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 dei miglioramenti introdotti nel 2022: una funzione speciale di anteprima per simulare come un'email verrà visualizzata da un dispositivo mobile che utilizza la modalità "tema scuro" ("dark mode"); nuovi blocchi di contenuto per avere più controllo sui paragrafi di testo, le liste numeriche e i punti elenco; supporto per l'utilizzo di video come sfondo per le landing page; numerosi miglioramenti alle funzioni di collaborazione, tra cui l'introduzione del ruolo di utente "viewer", che può soltanto visualizzare il contenuto, ma non editarlo; nuove funzioni di ricerca degli asset digitali e delle cartelle che li contengono; una nuova interfaccia utente che migliora l'esperienza d'uso; miglioramenti ai connettori ad altre applicazioni, tra cui la possibilità di esportare rapidamente verso HubSpot - una piattaforma di marketing tra le più diffuse al mondo - non solo le email, ma anche le pagine; rilascio dell'integrazione con Veeva, uno dei CRM più diffusi nel settore health care; rilascio dell'integrazione con Salesforce Marketing Cloud, la diffusa piattaforma di marketing all'interno del mondo Salesforce; nuove funzionalità per il tracciamento delle landing page; un nuovo meccanismo di notifica di eventi importanti avvenuti nell'account (es. un commento lasciato da un altro utente); nuove funzionalità per i clienti sul piano Enterprise, tra cui la possibilità di copiare i settaggi di un ambiente di lavoro (brand, cliente, unità di business, ecc.) quando ne viene creato un altro;

- **BEE Plugin:** la versione embeddabile dell'editor si conferma un leader di mercato, con 587 clienti paganti a fine 2022 e un totale di oltre 1.000 applicazioni che lo utilizzano. La differenza tra i due è data dal fatto che un cliente pagante può utilizzare l'editor in più di una applicazione, e dal fatto che tante piccole aziende utilizzano il prodotto avvantaggiandosi del piano gratuito (la strategia "freemium" è utilizzata anche su BEE Plugin). BEE Plugin è ora utilizzato dal 69% delle applicazioni identificate da Forrester

nella “Forrester Wave for Cross Channel Campaign Management (Independent Platforms)” e il 40% delle applicazioni identificate da Gartner nel “2021 Quadrant for Multichannel Marketing Platforms”. Ad alimentare la posizione di leader di mercato vi è uno sviluppo continuo di nuove funzionalità che garantiscono una fantastica esperienza d’uso all’utente finale, e una grande capacità di personalizzazione per i team di prodotto e sviluppo che si occupano dell’integrazione dell’editor visuale nelle applicazioni che lo vanno ad ospitare. Specificamente, durante il 2022 diverse funzionalità sono state aggiunte e migliorate, 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 supporto di video per lo sfondo delle pagine; nuovi blocchi di contenuto (“List Content Block”, “Paragraph Content Block”) e nuove possibilità di modifica del design di alcuni elementi, come i bottoni; la “Dark Mode Preview”, funzione speciale di anteprima per simulare come un’email verrà visualizzata da un dispositivo mobile che utilizza la modalità “tema scuro” (“dark mode”); la possibilità di modificare singole righe precedentemente salvate, senza dover aprire l’asset che le contiene; miglioramenti continui alla funzione di commenti, cruciale per permettere un utilizzo sempre più collaborativo dell’editor stesso; numerose nuove opzioni di formattazione; numerosi interventi per rendere il software più stabile, scalabile, sicuro e performante; la possibilità di allineare verticalmente alcuni contenuti; un aggiornamento al blocco “video”, per aggiungere funzionalità e renderlo più compatibile con la versione più recente del servizio Vimeo; possibilità di raggruppare le opzioni nel pannello laterale in gruppi (es. “Testi”, Immagini”, “Prodotti”), molto utile per le applicazioni che aggiungono numerosi contenuti personalizzati, cosa che può rendere il pannello laterale troppo ricco di opzioni per l’utente;

- Relazione sinergica tra le due versioni e le altre piattaforme del Gruppo: ricordiamo che, dal punto di vista tecnico, BEE Pro è un “cliente” di BEE Plugin. È infatti un’applicazione software che incorpora al suo interno l’editor BEE, integrandolo tramite il servizio BEE Plugin. Acumbamail, Datatrics, MailUp e Contactlab, altre quattro applicazioni SaaS all’interno di Growens, sono a loro volta “clienti” di BEE Plugin. Per esempio, come indicato nei paragrafi sopra, la funzionalità “Dark Mode Preview” è stata una delle novità di spicco del prodotto core (BEE Plugin), rapidamente adottata e presentata come novità ai clienti del servizio BEE Pro. Questo è solo uno dei tanti esempi che mostrano come 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.

Ricordiamo infine che la business unit - supportata dalle funzioni centralizzate di cyber security e data privacy a livello di Gruppo - ha continuato ad investire sulla sicurezza dei

propri sistemi e processi, ottenendo durante il primo semestre del 2022 la certificazione ISO 27001.

Progetti R&S di Agile Telecom

- **PROGETTO JARVIS**

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 avvenuta alla fine del primo trimestre 2022.

- **PROGETTO TOOLS AGILE**

Il progetto Tools Agile Telecom 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. Il progetto si è concluso a fine dell'anno 2022.

- **PROGETTO AREA UTENTI**

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. Il progetto è stato ultimato in data 31/12/2022.

- **ROUTING ADATTIVO**

Il progetto routing adattivo consiste nella ristrutturazione del sistema di routing implementando un meccanismo di intelligenza artificiale con lo scopo di migliorare l'efficienza scovando le rotte dei fornitori migliori in termini di qualità e migliori in termini di prezzo con il conseguente abbattimento dei costi e massimizzazione del profitto. Il progetto si è concluso alla fine dell'anno 2022.

- **PROGETTO POCKET EVOLUTION**

Il progetto Pocket Evolution rappresenta un risultato significativo del nostro lavoro di ricerca e sviluppo finalizzato alla commercializzazione di una piattaforma per l'invio di SMS ad altri operatori, in modalità platform as a service. Questo progetto è stato possibile grazie alla nostra determinazione e alla lunga attività di studio e sviluppo di soluzioni avanzate per il mercato delle telecomunicazioni. Il primo cliente ad aver adottato la nostra piattaforma è stato ZamTel, che ha mostrato grande interesse e fiducia nel nostro prodotto e nelle sue potenzialità di successo. L'implementazione della piattaforma presso ZamTel ha consentito la generazione di ricavi grazie alla fornitura del servizio, che prevede inoltre una ulteriore transit fee calcolata sul traffico inviato dall'operatore stesso. Il progetto è attualmente in fase di implementazione e la sua conclusione è prevista entro la fine del primo semestre del 2023, confermando l'efficacia e l'efficienza della nostra piattaforma per l'invio di SMS.

- **ANTIPHISHING**

Il progetto anti phishing consiste nella creazione di un sistema automatico che permetta di ridurre al minimo le possibili frodi e gli output derivanti da traffico SMS A2p. Grazie ad esso l'invio degli sms risulta essere più sicuro ed efficiente con conseguente

abbattimento dei costi e massimizzazione del profitto. Il completamento del progetto è avvenuto alla fine dell'esercizio 2022

- **ANTILOOP**

Il progetto antiloop consiste nella creazione di un sistema automatico che permetta di monitorare il traffico sms per intercettare e bloccare possibili loop di messaggi nella catena tra Agile Telecom, clienti e fornitori. L'obiettivo del progetto AntiLoop concerne un miglioramento del sistema e delle logiche di invio e ricezione dei messaggi, ed è orientato a ridurre fino ad azzerare il tutto il fenomeno del cosiddetto "looping", che si verifica ogni qualvolta l'invio di un messaggio non avviene correttamente risultando in un loop di invio-reinvio tra cliente e fornitore. Evitando il verificarsi di questo fenomeno si ottiene un beneficio a livello di costi-ricavi. La previsione di conclusione del progetto è prevista entro il mese di febbraio 2023.

Altri Progetti R&S di Infrastruttura Tecnologica

Progetto di trasformazione digital ERP con Oracle NetSuite

Nell'esercizio 2022 si è conclusa positivamente la sottoscrizione del provvedimento di concessione con Invitalia ed il Ministero dello Sviluppo Economico per l'attribuzione delle agevolazioni previste dallo strumento **Digital Transformation**, l'incentivo istituito dal Decreto Crescita che favorisce la trasformazione tecnologica e digitale dei processi produttivi delle micro, piccole e medie imprese. La domanda per le agevolazioni è stata presentata nel Dicembre 2020 e la stipula del contratto con il MISE e Invitalia è prevista nelle prossime settimane e comunque entro la fine del 2022, affinché i lavori di rendicontazione del progetto possano concludersi prima di giugno 2023. A fronte di un progetto ammesso del valore di 500.000 Euro, è stata concessa un'agevolazione complessiva pari a 250.000 Euro, di cui 50.000 Euro nella forma di contributo a fondo perduto e 200.000 Euro nella forma di finanziamento agevolato.

I lavori del progetto realizzato nella cornice del bando Digital Transformation sono iniziati a gennaio 2021 e si sono conclusi a giugno 2022, per una durata totale di 18 mesi, e hanno avuto come oggetto l'implementazione di un nuovo metodo organizzativo e gestionale a supporto dei processi contabili ed operativi. Si è trattato quindi di un progetto innovativo in ambito di utilizzo software di **Enterprise Resource Planning (ERP)**, nato dalla necessità di standardizzare, unificare e razionalizzare i processi attualmente in essere a livello consolidato all'interno del Gruppo, tenendo conto anche delle best practice di settore e delle necessità di dipartimenti e business unit diverse.

La revisione dei processi di lavoro ha riguardato in primo luogo Growens, ma è stata estesa anche alle altre controllate del Gruppo, sia italiane (Agile Telecom) che estere (Acumbamail, BEE, Datatrics). All'interno di MailUp, l'ottimizzazione è stata accompagnata da revisioni organizzative con la creazione di un nuovo reparto di Order Management, che funziona da

interfaccia tra il reparto di back office e il reparto commerciale, dal momento che entrambi sono strettamente coinvolti nella gestione degli ordini nel percorso che porta all'emissione della fattura di vendita e all'incasso del corrispettivo, come anche al recupero del credito. Un'altra evoluzione dal notevole impatto organizzativo è rappresentata da un nuovo processo di gestione degli ordini di acquisto (Purchase Order): dalla generazione della richiesta di acquisto, alla verifica ed approvazione dell'acquisto da parte del responsabile del dipartimento, al ricevimento merce/servizio (item receipt) con l'abbinamento e il controllo della fattura di acquisto, fino al pagamento automatizzato della fattura fornitore, tramite l'integrazione con i conti correnti bancari.

In particolare, nel periodo oggetto della presente relazione, sono proseguite le attività di Ricerca e Sviluppo del progetto relativamente all'**Horizon 2**, con le configurazioni di switch setting implementate in Growens e MailUp traslate sulle altre business units in "Ambito geografico e Organizzativo" e la conseguente adozione del nuovo ERP da parte delle business unit del Gruppo con un'integrazione complessiva, efficiente e funzionale.

A seguito dell'implementazione del progetto gli **obiettivi previsti** sono:

- il miglioramento dell'efficienza aziendale da un punto di vista operativo, con conseguente riduzione dei costi e aumento del controllo sulla gestione dei processi aziendali;
- l'abbassamento del fattore di rischio grazie all'integrazione dei dati e a un maggior numero di controlli finanziari;
- l'aumento dell'efficienza del management, dal momento che un aumento della reperibilità di dati rende possibile velocizzare i processi aziendali e decisionali e renderli più affidabili;
- la riduzione dei costi relativi alla gestione operativa, poiché i processi sono diventati più brevi e più precisi, risultando in un risparmio sia di tempo che di costi e in un aumento dell'efficienza aziendale.

Il progetto ERP si è concluso il 30 giugno 2022, dopo 18 mesi di lavoro e spese rendicontate pari a 500.000 Euro. Growens risulta beneficiaria di agevolazioni pari al 50% della spesa (10% erogato sotto forma di contributo e 40% sotto forma di finanziamento agevolato). Dal momento che tutte le spese relative al progetto presentato sono già state sostenute, l'erogazione delle agevolazioni verrà richiesta in un'unica soluzione (SAL unico), con scadenza ultima per la richiesta il 30 giugno 2023.

Il progetto NIMP - New Innovative Multilateral Platform

Avviato a inizio marzo 2018 e composto da 5 Obiettivi Realizzativi (OR) tutti completati, il progetto NIMP si è concluso a febbraio 2021 dopo un anno di ricerca e due anni di sviluppo da parte del team R&S di Growens. 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 propri consumatori.

Di seguito viene riportato il sommario dei diversi obiettivi raggiunti dal progetto:

- OR 1** Studio dell'infrastruttura e architettura su container
- OR 2** Sviluppo della nuova architettura software di erogazione
- OR 3** Test funzionali automatici e revisione
- OR 4** Realizzazione delle funzionalità multicanale della piattaforma
- OR 5** Testing e Analisi dell'intera piattaforma

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.

In data 07/06/2022 è stato ricevuto il contributo a fondo perduto per Euro 130.395 riferito al quarto SAL mentre in data 25/07/2022 per la parte di finanziamento agevolato è avvenuta l'erogazione riferita al medesimo SAL per Euro 352.178 a titolo di finanziamento da parte di CDP e per Euro 42.946 a titolo di finanziamento da parte di BPER. Sulla parte finanziaria l'ente erogatore trattiene una quota del 40% a titolo di pegno a garanzia del futuro rimborso. 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 2023.

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	07/06/2022
Descrizione	Contributo Fondo Crescita sostenibile - progetto F 140001/00/x39 Bando ICT Agenda - Digitale FRI DM 181017 SAL IV
Contributo	130.395
Rendicontati	5.215.389

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

Nel corso dell’esercizio 2022 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		118.601	2.317.834	396.370	1.081.265	1.248.322	3.835.923
Globase							
International		338.195	4.351			202.135	86.224
MailUp Nordics							
Bee Content Design		3.386.695	1.316			5.587.475	15.678
Acumbamail		43.227			377.897	437.406	
Datatrix BV	2.360.447	3.503.175				1.877.701	
Contactlab			4.270				3.500
Società controllate	2.360.447	7.389.892	2.327.772	396.370	1.459.162	9.353.039	3.941.325

Consorzio CRIT Scarl	20.468	10.346	16.777	8.480
Società collegate	20.468	10.346	16.777	8.480
Floor Srl				157.194
Altre parti correlate				157.194

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 Datatrics 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 a cui si sono aggiunti, nel corso dell'esercizio 2022, ulteriori 400.000 Euro a supporto delle attività della controllata olandese.

L'immobiliare Floor S.r.l., partecipata da alcuni dei soci di riferimento della capogruppo, ha sottoscritto con Growens il contratto di affitto per l'immobile presso cui si sono insediati gli uffici della sede di Cremona. Le partite evidenziate si riferiscono alla locazione immobiliare in essere relativamente all'esercizio 2022.

Azioni proprie e azioni/quote di società controllanti

La capogruppo Growens possiede al 31 dicembre 2022 n. 61.833 azioni proprie, pari allo 0,3% del capitale sociale sottoscritto e versato, per un valore di Euro 277.675. Nel corso dell'esercizio 2022 sono state acquistate complessivamente 87.603 azioni per Euro 423.620 ad un prezzo medio per azione di Euro 4,79. Gli acquisti dell'esercizio 2022 sono stati realizzati nell'ambito dei programmi approvati dall'assemblea degli azionisti rispettivamente in data 22 aprile 2021 e 21 aprile 2022. 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 22 aprile 2021 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.

Nell'ambito dell'acquisizione del 100% del capitale sociale di Contactlab, una parte del corrispettivo pari a Euro 1,250 milioni è stato corrisposto in natura, a mezzo della dazione di complessive n. 188.822 azioni proprie della Società alla data del closing, implicitamente valorizzate a Euro 6,62 cadauna, con un premio di circa il 29% rispetto al prezzo ufficiale dell'1 aprile 2022.

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 si fa cenno al tema impairment di attività fortemente impattato dal ricorso a stime e valutazioni, per il quale 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. 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. Nel caso specifico del Gruppo Growens, il piano di incentivazione tramite stock option in scadenza a fine aprile 2023 prevede che la condizione di maturazione delle opzioni sia subordinata al verificarsi del seguente Market Cap: l'obiettivo si ritiene raggiunto laddove il prezzo di chiusura delle azioni per almeno 5 giorni di Borsa aperta (anche non

consecutivi) su 30 giorni di Borsa aperta (consecutivi), moltiplicato per il numero di azioni in circolazione, dia una capitalizzazione della Società pari o maggiore a 135 milioni di euro nel periodo di validità del piano, da aprile 2020 a aprile 2023, corrispondente ad una quotazione pari a Euro 8,77 per azione. Il prezzo massimo dell'azione dall'inizio del piano è stato raggiunto in data 8 marzo 2023 con un importo di Euro 6,10, con una capitalizzazione massima pari a Euro 93,9 milioni, circa il 30% in meno rispetto al target del piano. Nel periodo dall'inizio del 2023 fino al 20 marzo dello stesso anno, durante il quale si sono registrati i valori massimi anche grazie all'interesse suscitato dall'accordo vincolante per la vendita del ramo Email Service Provider siglato con TeamSystem il 02/02/2023, più volte menzionato in questo documento, le quotazioni si sono mantenute decisamente al di sotto dell'obiettivo del piano: nel mese di febbraio la media dei 5 giorni con la quotazione massima è risultata pari a -36% rispetto al target, mentre nel mese di marzo lo stesso dato è risultato pari a -32% rispetto al target. Partendo quindi da questi dati storici e valutando quelli prospettici, considerando inoltre l'intervallo temporale ristretto rispetto alla fine del piano di stock option, si ritiene non raggiungibile l'obiettivo della Market Cap prevista nel piano e si è provveduto allo storno dello stanziamento dei relativi costi precedentemente accantonati.

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 opera 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 del 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.

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 nuove soluzioni, 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 per il Gruppo, dedicando risorse via via crescenti, con l'obiettivo di mitigare il più possibile questo rischio connaturato al mercato di riferimento.

Rischi legati alla gestione finanziaria

Rischio di credito

Il rischio di 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. I recenti sviluppi congiunturali hanno favorito l'adozione di procedure più stringenti per la quantificazione ed il controllo della rischiosità del cliente. Parallelamente si è supportato la clientela, viste le difficoltà a livello sistemico, 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 rafforzate le misure volte a favorire l'utilizzo dei pagamenti elettronici (carte di credito, PayPal, Sepa Direct Debit) da parte della clientela. La quota degli incassi derivanti da pagamenti elettronici è storicamente molto consistente, 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 e agli ottimi rapporti con il sistema bancario, di una buona liquidità. L'indebitamento finanziario è prevalentemente finalizzato all'attività di crescita per linee esterne attuata attraverso 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 e di ridurre il rischio di liquidità, ha adottato processi per il monitoraggio sistematico delle condizioni prospettiche di liquidità, in relazione alla pianificazione aziendale. Il Gruppo prevede di far fronte ai fabbisogni finanziari grazie alla liquidità disponibile e ai flussi derivanti dalla gestione operativa. Le proiezioni future delle performance finanziarie del Gruppo fanno ritenere che le risorse finanziarie prospettiche, insieme alle attuali disponibilità, saranno in grado di garantire un adeguato sostegno alla gestione e agli investimenti ordinari e straordinari programmati.

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

Rischio di tasso

La capogruppo ha fatto moderato ricorso, a partire dalla fine del 2015, alla leva finanziaria tramite canale bancario, prevalentemente 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 2022 l'indebitamento bancario consolidato è pari ad Euro 6.009.266, di cui Euro 1.880.773 a breve termine e comprensivo di somme rilasciate a pegno a favore di BPER per Euro 1.259.520, a fronte di disponibilità liquide per Euro 7.153.665. 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. L'attuale congiuntura economica ha già determinato un sensibile rialzo dei tassi di riferimento come l'Euribor che potrebbe essere seguito da ulteriori correzioni in aumento. La futura crescita dei tassi d'interesse può determinare un aumento degli oneri finanziari connessi con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica e finanziaria della società, anche se la prevalenza delle risorse finanziarie proprie rispetto al ricorso all'indebitamento verso terzi ne riduce 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 relativi anche ad altre società del Gruppo. 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 2022 hanno subito significative oscillazioni, improntate al rafforzamento della valuta americana rispetto all'Euro, parzialmente controbilanciate a cavallo della fine dell'esercizio. 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. 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 degli asset

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 produrre 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 almeno su base annuale. Tali test, nel caso specifico dell'esercizio 2022, a causa delle performance negativa della controllata olandese Datatrice BV, hanno determinato la svalutazione prudenziale del valore dell'avviamento e della partecipazione iscritti in sede di bilancio consolidato e separato per Euro 1.542 migliaia.

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. Questo percorso ha portato già nell'esercizio 2021 alla 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. Il Gruppo è particolarmente sensibile a queste tematiche, tra cui si segnala la sostenibilità ambientale, l'approccio etico al business e il contenimento dei relativi rischi, a cui sta dedicando sempre più risorse come si evince dal bilancio ESG consolidato pubblicato su base volontaria e liberamente consultabile sul sito del Gruppo.

Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio 2022

In data 3 febbraio 2023 la Società ha annunciato la sottoscrizione di un un accordo vincolante per la cessione del ramo d'azienda di Growens relativo alla business unit MailUp e delle partecipazioni detenute in Contactlab S.p.A., Acumbamail S.L., MailUp Nordics A/S e la sua controllata Globase International A.p.S. (collettivamente, le attività di "Email Service

Provider”) a TeamSystem S.p.A. per un controvalore complessivo pari a 70 milioni di Euro su base cash/debt free, soggetto ad aggiustamenti legati ai valori effettivi di capitale circolante e posizione finanziaria netta del perimetro oggetto di cessione alla data del Closing, previsto indicativamente entro il mese di giugno 2023.

La cessione delle attività di Email Service Provider comporterà il passaggio di un organico pari a circa 260 persone in Italia, Spagna e Danimarca, inclusi Luca Azzali, Alberto Miscia e Massimo Fubini, che assumeranno incarichi nell’ambito delle attività trasferite, rimanendo azionisti di Growens.

L’accordo prevede dichiarazioni e garanzie rilasciate dalla Società usuali per questa tipologia di operazioni, relative clausole di indennizzo in favore dell’acquirente e mitigazione dell’eventuale indennizzo a beneficio della Società quali, a titolo esemplificativo, soglie di de-minimis, franchigia e cap, nonché clausole di MAC (Material Adverse Changes) in linea con la prassi di mercato. Una volta perfezionato il closing, la Società sarà soggetta ad obblighi di non concorrenza e non sollecitazione per un periodo di 3 anni dal closing rispetto alle attività svolte dal business Email Service Provider nei termini previsti dall’accordo.

L’accordo prevede infine un set di altri contratti di servizi transitori aventi ad oggetto, tra l’altro, attività di supporto operativo necessarie all’acquirente e ai business ceduti per perfezionare il periodo di transizione delle attività più prettamente amministrative, nonché l’utilizzo di alcune facilities immobiliari della Società.

L’accordo prevede infine che il closing si perfezioni indicativamente nel mese di giugno 2023, una volta che si siano verificate (o che siano rinunciate) alcune condizioni sospensive, tra cui (i) l’ottenimento del nullaosta ai sensi della cosiddetta vigente normativa “Golden Power”, (ii) il rilascio del nullaosta delle autorità Antitrust, (iii) il voto favorevole dell’assemblea ordinaria e straordinaria della Società (non rinunciabile), poiché l’accordo determina un “cambiamento sostanziale del business” ai sensi dell’articolo 15 del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan e una modifica dell’oggetto sociale, nonché (iv) l’efficacia del conferimento del ramo di azienda relativo alla business unit MailUp (inclusivo della partecipazione in MailUp Nordics/Globase) in Contactlab S.p.A..

Nel contesto dell’operazione, il Consiglio di Amministrazione della Società ha infine approvato un accordo modificativo del contratto di acquisto del 100% di Contactlab S.p.A. sottoscritto in data 4 aprile 2022 tra la Società, da un lato, e Massimo Fubini, Elisa Martelli e P101 (i “Venditori”) dall’altro. Tale accordo prevedeva tra l’altro, al ricorrere di talune condizioni, che la Società riconoscesse ai Venditori un importo a titolo di earn-out, per un controvalore fino a massimi 6,6 milioni di Euro, previo raggiungimento di taluni obiettivi strategici e di redditività cumulata combinata di Growens e Contactlab da calcolarsi nel triennio 2022-2024. Alla luce del mutato contesto, la Società stessa e i venditori hanno stipulato un accordo modificativo del contratto di compravendita, che prevede tra l’altro la corresponsione di un importo complessivo pari a 2,2 milioni di Euro per cassa in sostituzione di quanto previsto originariamente a titolo di earn-out.

In data 9 marzo 2023 l’assemblea degli azionisti di Growens ha approvato: (i) in sede ordinaria, la cessione del business “MailUp” e delle partecipazioni sociali in Contactlab S.p.A.,

Acumbamail S.L., MailUp Nordics A/S e Globase International ApS. a TeamSystem S.p.A. ai sensi dell'articolo 15 del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan; (ii) in sede straordinaria, le modifiche statutarie inerenti l'ampliamento dell'oggetto sociale e conseguenti alla modifica della denominazione del del sistema multilaterale di negoziazione "AIM Italia" in "Euronext Growth Milan". Agli azionisti che non abbiano concorso alla delibera assembleare di approvazione della modifica dell'articolo 3 dello Statuto spetterà il diritto di recesso, esercitabile condizionatamente al perfezionamento del *Closing* della cessione ESP. Il Consiglio di Amministrazione ha determinato in 4,39 Euro per azione il valore unitario di liquidazione delle azioni della Società.

Evoluzione prevedibile della gestione

La dismissione dell'attività di ESP (Email Service Provider), di cui si è riferito nel precedente paragrafo, potrà contribuire alla mitigazione del rischio della posizione di Growens nell'ambito di business maturi. Il ricavato sarà principalmente destinato allo sviluppo di BEE. Nel 2015, BEE fu lanciata come un esperimento di *growth hacking* interno al Gruppo. È stata scissa nel 2017 ed ha ora sede a San Francisco, con un team tecnologico basato in Italia. Con oltre 600.000 utenti gratuiti a dicembre 2022, la business unit ha registrato un tasso di crescita del 59% con un ARR di oltre 10 milioni di Euro, confermando la sua leadership come BU a più rapida crescita.

La strategia di crescita futura di BEE si baserà su opzioni sia organiche sia di crescita esterna. I principali driver sono: 1) investimenti in *sales&marketing*, mirati ad aumentare la conoscenza del marchio; 2) ricerca e sviluppo, con l'implementazione di innovazioni incrementali e disruptive (ad es. connettori, AI); e 3) M&A. Il *management* è in fase di *scouting* nel campo di BEE, in particolare nei confronti di operatori in grado di completare l'offerta dell'azienda, la tecnologia o le risorse umane a supporto della strategia di S&M di BEE.

Si prevede che Agile Telecom prosegua la propria crescita, improntata alla sfruttamento di un business scalabile e ad alta conversione di cassa.

Con riferimento a Datatrics, a gennaio 2023 è stato nominato un nuovo CEO. Inoltre, la piattaforma Customer Data è stata recentemente aggiornata, con l'introduzione di due nuove funzioni: 1) Audience 2.0, un profilo cliente a 360 gradi che unifica automaticamente i dati dei clienti provenienti da 50 canali grazie all'AI; e 2) Touchpoint Builder, che consente ai *marketer* di personalizzare i *template*.

Oltre a quanto sopra, si segnalano questi ulteriori obiettivi perseguiti dal Gruppo:

- 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;
- 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.

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.

Tra le novità normative degne di nota si segnala, che il Consiglio dei Ministri del 9 dicembre 2022 ha approvato il decreto legislativo per il recepimento della Direttiva UE 2019/1937 del Parlamento europeo e del Consiglio del 23 ottobre 2019 riguardante la protezione delle persone che segnalano violazioni del diritto dell'Unione. La Direttiva, entrata in vigore il 16 dicembre 2019, ha l'obiettivo di assicurare e fornire ai segnalanti (o *whistleblowers*) pari tutele in tutti gli Stati membri, armonizzate tra i vari settori, introducendo regole comuni che impongano l'adozione di canali di segnalazione resi certi, riservati e sicuri e che, al tempo stesso, garantiscano una protezione efficace e misure di tutela in presenza di possibili ritorsioni. All'esito dell'entrata in vigore del decreto di recepimento della direttiva comunitaria, la Società procederà alla revisione e all'aggiornamento della procedura adottata in materia di *whistleblowing*.

L'Organismo di Vigilanza ha condotto una seconda attività di verifica rivolta alle parti speciali del Modello riferite a reati societari e reati di abusi di mercato, all'esito della quale è emerso come i protocolli di controllo previsti dal Modello siano idonei ad assolvere la loro funzione generalpreventiva; non sono infatti emerse raccomandazioni che richiedono un intervento tempestivo sul Modello né un adeguamento della prassi societaria, seppur siano state segnalate alcune opportunità di miglioramento sopravvenute a seguito di modifiche delle procedure aziendali, cambiamenti dei software utilizzati e delle funzioni coinvolte in determinati processi, che verranno attuate attraverso l'attività di revisione dei protocolli di

controllo e dei flussi, senza necessità di approvazione dell'organo amministrativo stante la loro natura meramente formale.

La Società ha inoltre completato il percorso formativo specifico, destinato ai soggetti apicali e al personale specificamente interessati dalle Parti Speciali atte a prevenire la commissione dei reati qui di seguito indicati: reati contro la pubblica amministrazione; reati societari e reati in materia di market abuse.

Si segnala infine che la Società, in data 3 febbraio 2023, ha annunciato – tramite apposito comunicato stampa – la prossima cessione del business Email Service Provider al Gruppo TeamSystem; qualora l'operazione dovesse andare a buon fine la Società avvierà un'attività di revisione del Modello adottato che terrà conto del cambiamento societario andando, pertanto, a rivedere la mappatura delle aree a rischio e di conseguenza i controlli.

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 (DPO), 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.

E' stato inoltre predisposto un "Modello Organizzativo in materia di protezione dei dati personali", quale strumento per allineare le politiche 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 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 2022, in aggiunta all'ordinaria attività di consulenza, si è proceduto ad una revisione e aggiornamento dei registri di trattamento delle società del Gruppo ed è stato avviato un analogo processo in relazione alle LIA (valutazioni del legittimo interesse) a livello di Gruppo e delle singole società. Si è inoltre provveduto all'aggiornamento dei documenti in relazione alle nuove iniziative di trattamento dei dati personali effettuate dalla Società in qualità di Titolare o Responsabile del trattamento.

Con particolare riferimento poi all'adozione del D.Lgs. n. 104 del 27/06/2022 (c.d. "Decreto Trasparenza"), il DPO ha supportato la Società nell'avvio di una serie di approfondimenti interni volti a comprendere l'esistenza di trattamenti e/o sistemi che rientrano nell'applicazione di detta norma.

Nel corso del 2022, il DPO ha altresì condotto un'attività di formazione in materia di protezione dei dati personali al fine di diffondere presso il personale delle società del Gruppo una maggiore consapevolezza in materia di protezione dei dati, con un focus sul GDPR, sulle novità normative e, in generale, sul quadro legislativo sulla privacy applicabile alle attività di trattamento svolte dal Gruppo.

Infine, con specifico riferimento all'acquisizione della società Contactlab S.p.A., il DPO ha supportato la Società nelle attività di verifica e revisione della documentazione privacy di ContactLab S.p.A. nell'ottica di integrare e rendere coerente la stessa all'interno del Modello Organizzativo Privacy già sviluppato per Growens S.p.A.

Vi ringraziamo per la fiducia accordataci.

Milano, 21 Marzo 2023

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione

Matteo Monfredini



5. Bilancio consolidato di Gruppo al 31/12/2022

STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO AL 31/12/2022

importi in unità di Euro	Note	31/12/2022	31/12/2021	Variazione	Var. %
Attività materiali	1	1.204.296	1.451.491	(247.195)	(17,0 %)
Diritto d'uso	1	2.282.409	3.168.182	(885.773)	(28,0 %)
Attività immateriali	2	10.942.158	6.855.106	4.087.052	59,6 %
Avviamento	3	17.400.305	15.405.497	1.994.808	12,9 %
Partecipazioni in società collegate e joint venture	4	261.003	99.109	161.894	163,3 %
Altre Attività non correnti	5	1.306.276	1.314.751	(8.475)	(0,6 %)
Attività per imposte differite	6	1.832.486	1.524.097	308.389	20,2 %
Totale Attività non correnti		35.228.934	29.818.234	5.410.700	18,1 %
Crediti Commerciali e altri crediti	7	16.721.062	12.465.270	4.255.792	34,1 %
Altre attività correnti	8	2.034.383	2.468.920	(434.537)	(17,6 %)
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	9	7.153.665	13.324.983	(6.171.318)	(46,3 %)
Totale Attività correnti		25.909.110	28.259.173	(2.350.063)	(8,3 %)
Totale Attività		61.138.044	58.077.407	3.060.637	5,3 %
Capitale sociale	10	384.834	374.276	10.557	2,8 %
Riserve	11	19.279.481	16.775.315	2.504.166	14,9 %
Risultato dell'esercizio		(2.516.005)	387.098	(2.903.103)	(750,0 %)
Patrimonio netto di terzi		(59.974)	(6.086)	(53.888)	885,5 %
Totale Patrimonio Netto		17.088.335	17.530.603	(442.268)	(2,5 %)
Debiti verso banche e altri finanziatori	12	4.128.592	3.477.932	650.660	18,7 %
Passività Right of Use a Lungo Termine	12	1.520.629	2.300.390	(779.762)	(33,9 %)
Altre passività non correnti	13	-	2.000.000	(2.000.000)	(100,0 %)
Fondi rischi e oneri	14	354.667	221.667	133.000	60,0 %
Fondi del personale	15	3.976.471	2.265.831	1.710.640	75,5 %
Passività per imposte differite	16	915.844	715.135	200.709	28,1 %
Totale Passività non correnti		10.896.203	10.980.955	(84.753)	(0,8 %)
Debiti commerciali e altri debiti	17	14.871.582	14.188.380	683.202	4,8 %
Debiti verso società collegate	17	-	2.000	(2.000)	(100,0 %)
Debiti verso banche e altri finanziatori	18	1.880.773	1.234.624	646.149	52,3 %
Passività Right of Use a Breve Termine	19	817.672	998.388	(180.716)	(18,1 %)
Altre passività correnti	20	15.583.479	13.142.457	2.441.022	18,6 %
Totale Passività correnti		33.153.506	29.565.850	3.587.656	12,1 %
Totale Passività		61.138.044	58.077.407	3.060.637	5,3 %

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO AL 31/12/2022

importi in unità di Euro	Note	31/12/2022	%	31/12/2021	%	Variazione	Var. %
Ricavi SaaS	21	38.692.028	37,4 %	26.089.735	36,6%	12.602.293	48,3%
Ricavi CPaaS	21	63.312.092	61,3 %	44.070.048	61,9%	19.242.044	43,7 %
Altri ricavi	21	1.354.293	1,3 %	1.077.179	1,5%	277.114	25,7 %
Totale Ricavi		103.358.412	100,0 %	71.236.961	100,0%	32.121.452	45,1 %
Costi COGS	22	72.537.675	70,2 %	47.436.618	66,6%	25.101.057	52,9 %
Gross Profit		30.820.738	29,8 %	23.800.343	33,4%	7.020.394	29,5 %
Costi S&M	23	9.986.088	9,7 %	7.323.997	10,3%	2.662.090	36,6 %
Costi R&D	24	4.507.146	4,4 %	3.175.065	4,5%	1.332.081	42,0 %
<i>Costi R&D capitalizzati</i>		<i>(3.850.637)</i>	<i>(3,7 %)</i>	<i>(2.661.338)</i>	<i>(3,7%)</i>	<i>(1.189.299)</i>	<i>44,7 %</i>
<i>Costo R&D</i>		<i>8.357.783</i>	<i>8,1 %</i>	<i>5.836.403</i>	<i>8,2%</i>	<i>2.521.380</i>	<i>43,2 %</i>
Costi Generali	25	12.229.875	11,8 %	8.099.937	11,4%	4.129.938	51,0 %
Totale costi		26.723.109	25,9 %	18.599.000	26,1%	8.124.110	43,7%
Ebitda		4.097.629	4,0 %	5.201.344	7,3%	(1.103.715)	(21,2)%
Ammortamenti e accantonamenti generali	26	451.347	0,4 %	344.028	0,5%	107.319	31,2 %
Ammortamenti diritto d'uso	26	999.342	1,0 %	1.188.778	1,7%	(189.435)	(15,9 %)
Ammortamenti R&D	26	3.952.461	3,8 %	2.385.842	3,3%	1.566.619	65,7%
Svalutazioni e accantonamenti	26	1.542.000	1,5 %	150.666	0,2%	1.391.334	923,5%
Ammortamenti e accantonamenti		6.945.150	6,7 %	4.069.313	5,7%	2.875.837	70,7%
Ebit		(2.957.521)	(2,9 %)	1.132.031	1,6%	(4.089.552)	(361,3%)
Gestione finanziaria	27	(272.795)	(0,3 %)	(49.653)	(0,1%)	(223.141)	(449,4%)
Ebt		(3.120.316)	(3,0 %)	1.082.377	1,5%	(4.202.693)	(388,3 %)
Imposte sul reddito	28	(184.723)	(0,2 %)	(848.723)	(1,2%)	664.001	(78,2 %)
Imposte anticipate (differite)	28	741.036	0,7 %	134.955	0,2%	606.081	449,1 %
Utile (Perdita) d'esercizio		(2.564.003)	(2,5 %)	368.608	0,5%	(2.932.611)	(795,6 %)
Utile (perdita) di pertinenza del Gruppo		(2.516.005)	(2,4 %)	387.098	0,5 %	(2.903.103)	(750,0 %)
Utile (perdita) di pertinenza del terzi		(47.998)		(18.489)		(29.508)	159,6 %
Utile (perdite) attuariali al netto dell'effetto fiscale		404.442	0,4 %	(59.245)	(0,1%)	463.686	(782,7%)
Utili/(perdite) derivanti dalla conversione dei bilanci delle società consolidate in valuta diversa dall'Euro		(47.025)	(0,0%)	(45.715)	(0,1%)	(1.310)	2,9%
Utile/(Perdita) dell' esercizio complessivo		(2.206.586)	(2,1%)	263.648	0,4%	(2.470.235)	(936,9 %)
Risultato: Per azione	29	(0,1670)		0,0261			
Risultato diluito	29	(0,1619)		0,0246			

PROSPETTO DELLE VARIAZIONI DEL PATRIMONIO NETTO CONSOLIDATO

Valori in Euro	31/12/2021	Destinazioni e risultato	Incremento Riserve	Acquisto azioni proprie	Aumento di capitale in natura per acquisto partecipazioni	Risultato CE complessivo	Stock option plan	Utili/perdite a nuovo	Risultato d'esercizio	31/12/2022
Capitale sociale	374.276				10.557					384.834
Riserva sovrapprezzo azioni	12.753.906				989.443					13.743.348
Riserva legale	80.000									80.000
Riserva straordinaria	7.367.050	387.098	400.465							8.154.612
Riserva azioni proprie in portafoglio	(714.725)			(423.620)	860.669					(277.675)
Riserva per utili su cambi	(0)							74.625		74.625
Utile/(Perdita) portati a nuovo	(1.973.633)				389.332			(248.005)		(1.832.307)
Riserva per Stock Option	184.368						(184.368)			-
Riserva Oci e traduzione	(441.269)					357.417				(83.854)
Riserva FTA	(613.449)		(98.889)							(712.339)
Riserva da avanzo fusione	133.068									133.068
Risultato d'esercizio	387.098	(387.098)							(2.516.005)	(2.516.005)
Patrimonio netto	17.536.689	-	301.5757	(423.620)	2.250.001	357.417	(184.368)	173.380	(2.516.005)	17.148.307

Valori in Euro	31/12/2020	Destinazioni e risultato	Aumento di capitale	Giroconto o Riserve	Acquisto azioni proprie	Utilizzo azioni proprie	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

RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO

Rendiconto Finanziario consolidato - importi in unità di Euro	31/12/2022	31/12/2021
Utile (perdita) dell'esercizio	(2.564.003)	368.608
Imposte sul reddito	184.723	848.723
Imposte anticipate/differite	(741.036)	(134.955)
Interessi passivi/(interessi attivi)	284.102	103.873
(Utili)/Perdite su cambi	(11.307)	(54.219)
(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	(2.847.521)	1.132.031
Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto:		
Accantonamento TFR	625.628	573.742
Accantonamenti altri fondi	230.698	280.709
Ammortamenti delle immobilizzazioni	5.305.453	3.770.938
Svalutazioni per perdite durevoli di valore	1.542.000	150.666
Altre rettifiche per elementi non monetari	761.812	(501.653)
2 Flusso finanziario prima delle variazioni del ccn	5.618.070	5.406.433
Variazioni del capitale circolante netto		
Decremento/(incremento) dei crediti vs clienti	(498.564)	(2.110.968)
Incremento/(decremento) dei debiti verso fornitori	35.155	2.363.243
Decremento/(incremento) ratei e risconti attivi	325.150	(570.357)
Incremento/(decremento) ratei e risconti passivi	(529.919)	1.009.805
Decremento/(incremento) crediti tributari	(56.428)	2.211.825
Incremento/(decremento) debiti tributari	(1.523.562)	(81.808)
Decremento/(incremento) altri crediti	255.784	665.356
Incremento/(decremento) altri debiti	315.226	664.464
Altre variazioni del capitale circolante netto		
3 Flusso finanziario dopo le variazioni del ccn	3.940.911	9.557.993
Altre rettifiche		
Interessi incassati/(pagati)	(73.140)	(8.579)
(Imposte sul reddito pagate)	(892.071)	(442.429)
(Plusvalenze)/minusvalenze derivanti dalla cessione di attività		
Dividendi incassati		
(Utilizzo dei fondi)	(341.847)	(222.994)
4 Flusso finanziario dopo le altre rettifiche	2.633.777	8.883.990
A Flusso finanziario della gestione operativa	2.633.777	8.883.990
Immobilizzazioni materiali	(79.734)	(188.992)
(Investimenti)	(79.734)	(188.992)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Immobilizzazioni immateriali	(4.948.238)	(3.889.778)
(Investimenti)	(4.948.238)	(3.889.778)

Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Immobilizzazioni finanziarie	(39.387)	(10.195)
(Investimenti)	(39.387)	(10.195)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Attività finanziarie non immobilizzate	(0)	(0)
(Investimenti)	(0)	(0)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Acquisizione o cessione di società controllate	(3.750.000)	
B Flusso finanziario dell'attività di investimento	(8.817.360)	(4.088.965)
Mezzi di terzi	(1.056.087)	(1.204.291)
Incremento (decremento) debiti a breve verso banche	93.155	96.382
Accensione finanziamenti	1.342.674	698.084
Rimborso finanziamenti	(2.491.916)	(1.998.757)
Mezzi propri	(423.620)	(132.116)
Aumento di capitale a pagamento		
Cessione (acquisto) di azioni proprie	(423.620)	(132.116)
Variazione riserva sovrapprezzo		
C Flusso finanziario dell'attività di finanziamento	(1.479.706)	(1.336.407)
Incremento (decremento) delle disponibilità liquide (A ± B ± C)	(7.663.290)	3.458.619
Disponibilità liquide Apertura	13.324.983	9.866.364
Disponibilità liquide Apertura Contactlab 01.05.22	1.491.972	
Disponibilità liquide Chiusura	7.153.665	13.324.983
Variazione Disponibilità Liquide	(7.663.290)	3.458.619

6. Note esplicative al bilancio consolidato al 31 dicembre 2022

Informazioni Generali

Il Gruppo Growens (di seguito anche “Growens Group” o “Gruppo”) 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. Per un’analisi approfondita delle tematiche relative al Gruppo e al suo core business si rimanda agli approfondimenti presenti nella parte introduttiva del presente fascicolo e alla Relazione sulla Gestione al bilancio.

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 annuale chiuso al 31/12/2022 sono quelli in vigore a tale data e sono conformi a quelli adottati per la redazione del bilancio al 31/12/2021. 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 31/12/2022, 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 Euronext Growth Milan (già AIM Italia), ha comunque redatto, già dall'esercizio 2014 il bilancio annuale consolidato.

Il presente bilancio consolidato è sottoposto a revisione legale 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 31/12/2022 (c.d. 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 Consorzio CRIT S.c.ar.l., in data 19 luglio 2022 si è effettuato un aumento di capitale che ha variato il valore della partecipazione come dettagliato nella tabella partecipazioni in società collegate che segue.

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;
- 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 (dati in Euro):

Denominazione	Città o Stato Estero	Capitale Sociale Euro	Patrimonio netto	Utile/(perdita)	% Poss.	Valore bilancio
Bee Content Design Inc	USA	43.295	(1.259.952)	(1.008.356)	95,24	728.752
Acumbamail SL	Spagna	4.500	403.942	376.842	100	1.092.658
Mailup Nordics A/S	Danimarca	67.001	641.008	(304)	100	640.582
Agile Telecom S.p.A.	Carpi (MO)	500.000	3.540.479	2.220.479	100	8.800.000
Contactlab S.p.A	Milano (MI)	1.228.572	291.692	(285.644)	100	5.417.834
Datatrix B.V.	Olanda	999	(4.674.424)	(1.779.154)	100	4.260.6988
Totale						20.940.524

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 31/12/2022.

Criteri di conversione dei bilanci non redatti in Euro

La conversione dei bilanci delle controllate espressi in valuta diversa dall'Euro, Bee 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 31/12/2022;
- i componenti del conto economico sono stati convertiti in base ai cambi medi dell'anno 2022;

- 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 31/12/2021	Cambio medio 2021	Cambio al 31/12/2022	Cambio medio 2022
Dollaro USA	1,1326	1,1835	1,0666	1,0539
Corona Danese	7,4364	7,4371	7,4365	7,4397

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;

Relativamente a Contactlab, lo Stato patrimoniale consolida i saldi patrimoniali al 31/12/2022, che non sono presenti nella colonna di confronto al 31/12/2021, antecedente al completamento dell’acquisizione avvenuto in data 04/05/2022.

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. Il Conto Economico, relativamente a Contactlab, consolida i ricavi e i costi del periodo maggio - dicembre 2022, successivo al completamento dell'acquisizione della stessa controllata. Coerentemente, i valori economici della colonna di confronto al 31/12/2021 non comprendono i costi e ricavi di Contactlab.

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, da Contactlab relativamente ai servizi "Tech" ed "Agency" riferiti al solo periodo successivo al closing dell'acquisizione, corrispondente ai mesi di maggio e giugno 2022, dall'editor BEE 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 macroaree: *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. 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. Con riferimento a Contactlab, consolidata a partire da maggio 2022, si segnala che i flussi riportati nel Rendiconto Finanziario sono stati calcolati per differenza rispetto ai corrispondenti saldi patrimoniali al 30 aprile 2022, cioè i saldi di apertura al 1° maggio 2022, non presenti negli altri report patrimoniali e nella PFN presentati in questa Relazione annuale, sommati algebricamente al risultato economico del medesimo periodo maggio - dicembre 2022, al netto delle variazioni non monetarie. Nell'indicazione della variazione di cassa del periodo è pertanto indicata separatamente anche la situazione di cassa di apertura di Contactlab, corrispondente al saldo al 30/04/2022, non inclusa nello Stato Patrimoniale e PFN, coerentemente al criterio adottato per la rappresentazione della colonna di confronto al 31 Dicembre 2021, che non include i dati della società acquisita.

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 31/12/2021, ad eccezione dei nuovi principi contabili adottati a far data dall'esercizio 2022 elencati di seguito.

NUOVI PRINCIPI CONTABILI, EMENDAMENTI ED INTERPRETAZIONI APPLICATI DAL 1° GENNAIO 2022

Nel mese di maggio 2020 lo IASB ha pubblicato alcuni emendamenti di portata ristretta ai principi IFRS 3, IAS 16, IAS 37 ed alcune revisioni annuali all'IFRS 1, IFRS 9, IAS 41 e IFRS 16.

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

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

PRINCIPI CONTABILI, EMENDAMENTI ED INTERPRETAZIONI IFRS OMOLOGATI DALL'UNIONE EUROPEA, NON ANCORA OBBLIGATORIAMENTE APPLICABILI E NON ADOTTATI IN VIA ANTICIPATA DAL GRUPPO AL 31 DICEMBRE 2022

Nel mese di maggio 2017 lo IASB ha emesso il nuovo principio IFRS 17 "Contratti di assicurazione". Il nuovo principio, che sostituirà l'IFRS, si applica a partire dal 1° gennaio

2023, ma è consentita un'applicazione anticipata solo per le entità che applicano l'IFRS 9 – Financial Instruments e l'IFRS 15 – Revenue from Contracts with Customers.

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

PRINCIPI CONTABILI, EMENDAMENTI ED INTERPRETAZIONI NON ANCORA APPLICABILI

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

- Nel mese di gennaio 2020 lo IASB ha pubblicato alcuni emendamenti allo IAS 1 che chiariscono che la definizione di “corrente” o “non corrente” di una passività è in funzione del diritto in essere alla data del bilancio. Gli emendamenti saranno applicabili con decorrenza dal 1° gennaio 2024.
- Nel mese di maggio 2021 lo IASB ha pubblicato alcuni emendamenti al principio IAS 12 – Imposte differite relative ad attività e passività scaturenti da una singola operazione. Le modifiche richiedono alle società di riconoscere imposte differite in caso di rilevazione iniziale di un'attività o di una passività in un'operazione che dà luogo a differenze temporanee deducibili e imponibili di uguale ammontare. Gli emendamenti saranno applicabili con decorrenza dal 1° gennaio 2023.
- Nel mese di dicembre 2021, lo IASB ha pubblicato un emendamento denominato “Amendments to IFRS 17 Insurance contracts: Initial Application of IFRS 17 and IFRS 9 – Comparative Information”. L'emendamento è un'opzione di transizione relativa alle informazioni comparative sulle attività finanziarie presentate alla data di applicazione iniziale dell'IFRS 17. L'emendamento è volto ad evitare disallineamenti contabili temporanei tra attività finanziarie e passività di contratti assicurativi, e quindi a migliorare l'utilità delle informazioni comparative per i lettori di bilancio. Le modifiche si applicheranno dal 1° gennaio 2023, unitamente all'applicazione del principio IFRS 17.

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

Informativa relativa al valore contabile degli strumenti finanziari

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

La "gerarchia del Fair Value" prevede tre livelli:

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

Di seguito la tabella che indica il valore degli strumenti finanziari consolidato alla fine dell'esercizio 2022.

<i>(In unità di Euro)</i>	Valore in bilancio	Fair value	Gerarchia fair value
Altre attività finanziarie			
Altre attività finanziarie non correnti	1.306.276	1.306.276	Livello 3

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)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
1.451.491	1.204.296	(247.195)

Impianti e macchinari

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Impianti E Macchinari	41.470	23.529	(17.941)
Altri Beni	1.410.021	1.180.767	(229.254)
Totale	1.451.491	1.204.296	(247.195)

Nella voce “altri beni” sono iscritte:

- spese per l’acquisto di mobili e arredi degli uffici per Euro 286.185, al netto dell’ammortamento dell’esercizio;
- spese per l’acquisto di macchine elettroniche d’ufficio per Euro 306.115 al netto dell’ammortamento dell’esercizio;
- spese per l’acquisto di telefoni cellulari per Euro 11.086 al netto dell’ammortamento dell’esercizio;
- spese per migliorie su beni di terzi per Euro 561.318 relative all’allestimento e personalizzazione della nuova sede di Milano al netto dell’ammortamento dell’esercizio;
- altre immobilizzazioni materiali nette per Euro 16.063.

Diritti d’uso

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
3.168.182	2.282.409	(885.773)

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Diritti d'uso Uffici IFRS16	2.728.086	1.787.301	(940.785)
Diritti d'uso Autovetture IFRS16	324.003	235.963	(88.040)
Diritti d'uso PC IFRS16	116.093	259.145	143.052
Totale	3.168.182	2.282.409	(885.773)

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 all'epoca della sottoscrizione dei relativi contratti, in occasione di operazioni di finanziamento a medio lungo termine erogate 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 un tasso variabile adeguato in base alle dinamiche di mercato. Trimestralmente vengono effettuati degli accertamenti in modo da applicare ai nuovi contratti un tasso in linea con l'andamento del mercato. Gli importi sopra esposti sono, come per gli altri cespiti materiali ed immateriali, al netto del relativo fondo ammortamento e rispettivamente pari a Euro 1.787.301 per gli uffici in locazione, a Euro 235.963 per gli automezzi ed Euro 259.145 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)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
6.855.106	10.942.158	4.087.052

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Sviluppo software	5.405.892	7.512.009	2.106.117
Software di terzi	1.390.029	1.274.606	(115.423)
Marchi	9.585	41.596	32.010
Altre	49.599	2.113.947	2.064.348
Totale	6.855.106	10.942.158	4.087.052

Nella voce “Sviluppo software” sono iscritti i costi per lo sviluppo della piattaforma MailUp di Growens al netto degli ammortamenti di competenza; Nelle attività immateriali sono iscritte anche le immobilizzazioni immateriali riferite a progetti non ancora completati per complessivi Euro 1.181 Migliaia, più precisamente Agile Telecom per Euro 795 migliaia, BEE Content Design per Euro 325 migliaia e Growens per Euro 61 migliaia. Anche per Contactlab gli sviluppi incrementali dei propri servizi tecnologici rappresentano un fattore strategico del business: nelle voci sopra evidenziate sono presenti investimenti specifici per circa Euro 940 migliaia. 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 all’implementazione di software di proprietà di terzi. La voce “Marchi” include le spese sostenute per il deposito e la tutela del marchio MailUp e Contactlab in Italia e in altri paesi considerati strategici dal punto di vista commerciale. Per un’analisi approfondita delle nuove funzionalità apportate nel 2022 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 31/12/2022, parte integrante del presente fascicolo di bilancio. Nell’ambito della determinazione del fair value relativo alle attività e passività acquisite da Contactlab è stata valorizzato, nella voce “Altre” attività immateriali consolidate, l’asset lista clienti o Customer Asset list per Euro 1.945.564 oltre alla rilevazione delle relative imposte differite per complessivi Euro 543 migliaia. Nel paragrafo che segue, relativo all’Avviamento, viene descritto in dettaglio il processo che ha portato a tale valorizzazione.

Avviamento (3)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
15.405.497	17.400.305	1.994.808

Gli avviamenti derivanti dall’acquisizione di società controllate sono così dettagliati:

Descrizione	31/12/2021	Acquisizioni	Svalutazioni	31/12/2022
BEE Content Design, Inc.	162.418			162.418
Acumbamail SL	464.923			464.923
MailUp Nordics / Globase	640.583			640.583
Agile Telecom S.p.A.	8.256.720			8.256.720
Datatrix B.V.	5.801.699		(1.542.000)	4.259.699
ContactLab		3.536.808		3.536.808
Avviamento Faxator	79.154			79.154
Totale	15.405.497	3.536.808	(1.542.000)	17.400.305

Il 4 maggio 2022, come più volte ricordato, si è perfezionata l’acquisizione di Contactlab. L’acquisto è stato trattato contabilmente secondo la metodologia di contabilizzazione

definita dall'IFRS 3 che disciplina le aggregazioni aziendali. Come richiesto dall'IFRS 3, la Società ha provveduto a determinarne alla data di acquisizione il fair value. Growens ha quindi effettuato un'attività di Purchase Price Allocation (PPA) per la determinazione del fair value delle attività identificabili acquisite, delle passività e delle passività potenziali. L'analisi ha determinato la valorizzazione della lista clienti o Customer Asset List in base al metodo *Multiperiod Excess Earning Method* (MPEEM). Questo metodo stima il valore attuale degli utili attribuibili all'asset intangibile in oggetto dopo aver dedotto la quota di margine imputabile ai c.d. *contributory assets*, quindi sottraendo il contributo alla marginalità fornito dagli altri asset materiali ed immateriali ad esclusione di quello oggetto di valutazione tra gli altri beni immateriali, altri beni materiali, capitale circolante e forza lavoro (*assembled work force*). Il valore attribuibile all'asset intangibile è ottenuto attualizzando gli utili futuri determinati come sopra lungo la vita utile residua prevista. La proiezione futura di ricavi e marginalità, stimata in base a dati pregressi e prospettici, tiene conto a fini prudenziali anche dell'*Attrition Rate*, cioè del tasso di abbandono specifico delle relative linee di business di Contactlab, cioè Tech, Agency e SMS. Sui risultati così ottenuti si è operato lo stanziamento delle relative imposte anticipate.

La seguente tabella riporta il confronto tra il valore contabile delle attività nette acquisite da Contactlab alla data di acquisizione (così come risultante dalla situazione contabile relativa al periodo chiuso al 30 aprile 2022 di Contactlab) con il relativo fair value a tale data, determinato in accordo a quanto previsto dal paragrafo 45 dell'IFRS 3.

Valori in €/000		Valori contabili all'acquisizione	Rettifiche IFRS	Fair Value adjustment	Fair Value
Attività non correnti	(a)	1.860	42	1.944	3.846
Di cui Attività materiali		87			87
Di cui Attività Immateriali		1.96		1.944	3.040
<i>Customer Asset list</i>				1.944	1.944
Di cui Diritti d'uso su beni di terzi			11		11
Di cui Attività per imposte differite		626	31		657
Di cui Partecipazioni		50			50
Attività correnti	(b)	5.510			5.510
Totale Attività	(a+b)	7.369	42	1.944	9.355
Totale Passività non correnti	(c)	2.992	133	543	3.668
Di cui Passività finanziarie non correnti		1.237	3		1.240
Di cui Fondi del personale		1.754	130		1.884
Di cui Passività per imposte differite				543	543
<i>Imposte differite su Customer Asset list</i>				543	543
Totale Passività correnti	(d)	3.798	8		3.806
Di cui Passività finanziarie correnti		3.798	8		3.806
Totale Passività	(c+d)	6.790	141	543	7.474
Totale	(a+b)-(c+d)	579	(99)	1.401	1.881

Nella tabella sopra riportata è evidenziato anche l'effetto delle rettifiche derivanti dall'adeguamento ai principi contabili IAS/IFRS, adottati dal Gruppo, dei saldi della situazione patrimoniale di Contactlab al 30/04/2022, originariamente calcolati secondo i principi contabili nazionali OIC, che hanno determinato un decremento della riserva FTA (First Time Adoption) consolidata pari a Euro 99 migliaia.

Il prospetto sotto indicato riporta la determinazione dell'avviamento iscritto in bilancio a seguito dell'acquisizione, ottenuta tramite il confronto tra il Corrispettivo dell'Acquisizione e il fair value delle attività nette acquisite alla Data di Acquisizione.

Valori in €/000

Corrispettivo dell'acquisizione		5.418
<i>Di cui oneri di diretta imputazione</i>	418	
Fair Value provvisorio delle attività nette acquisite		1.881
Variazione della riserva FTA		99
Avviamento		3.537

E' stato calcolato l'avviamento o differenza di consolidamento derivante dall'acquisizione di Contactlab come differenza tra il valore di acquisto della partecipazione e il patrimonio netto della controllata al primo consolidamento quindi alla chiusura contabile più prossima disponibile del 30/04/2022. La relativa procedura di Purchase Price Allocation (PPA), che è stata determinata in maniera definitiva ed è ampiamente dettagliata nel precedente paragrafo, ha determinato il valore dell'avviamento pari a Euro 3.536.808.

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 (2023-2025), risultanti dai dati di budget per l'esercizio 2023 e operando le proiezioni dei dati in esso contenuti per gli esercizi dal 2024 e 2025. 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.

In data 3 febbraio 2023, Growens ha annunciato la sottoscrizione di un un accordo vincolante per la cessione del ramo d'azienda relativo alla business unit MailUp e delle partecipazioni detenute in Contactlab S.p.A., Acumbamail S.L., MailUp Nordics A/S e la sua controllata Globase International A.p.S. a TeamSystem S.p.A. (collettivamente, le attività di "Email Service Provider") per un controvalore complessivo pari a 70 milioni di Euro su base cash/debt free, soggetto ad aggiustamenti legati ai valori effettivi di capitale circolante e posizione finanziaria netta del perimetro oggetto di cessione alla data del Closing, previsto indicativamente entro il mese di giugno 2023. Nella determinazione del valore recuperabile i riferimenti previsti dal Principio contabile IAS 36 prevedono che la maggiore rilevanza sia da attribuire al **prezzo pattuito** in un **accordo vincolante di vendita**, come nel caso di cui si è appena fatto cenno, che prevale rispetto alla stima effettuata mediante tecniche di valutazione applicate per le altre società controllate di cui alla pagina precedente. Per questo motivo, per le controllate comprese nell'ambito Email Service Provider e oggetto dell'accordo vincolante di cessione con TeamSystem S.p.A., il riferimento è rappresentato dal prezzo pattuito di Euro 70 milioni, che risulta ampiamente superiore al valore dei relativi avviamenti iscritti pari a circa 5 milioni.

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 alla metodologia di valutazione, comunemente riconosciuta dalla prassi professionale per operazioni di questa natura e società operanti nei settori riferimento del metodo analitico del Discounted Cash Flow (DCF), applicato alle controllate Agile Telecom S.p.A., BEE Content Desing Inc. e Datatrics BV.

Il metodo dei flussi di cassa attualizzati, o Discounted Cash Flows (DCF), applicato alle proiezioni di Piano 2023 - 2025 (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 medi dell'esercizio 2022 di Bond governativi italiani o del paese di riferimento della specifica società per le controllate estere;
- 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 2023) 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:

Agile Telecom: 12,61%

Datatrix: 7,89%

BEE Content Design: 9,26%

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 calcolata applicando ipotesi progressivamente peggiorative sia del Terminal Growth Rate, sia del WACC, rispettivamente diminuiti e aumentati di 0,5%, 1% e 1,5%. Nonostante le ipotesi peggiorative applicate l'esito del test è risultato ampiamente superiore al valore di carico a bilancio per Agile Telecom e BEE Content Design confermando così la recuperabilità dell'avviamento, anche nei casi estremi che prevedevano per entrambe un peggioramento rispetto alle stime effettuate di circa Euro 2,5 milioni.

L'esito del test è risultato negativo per Datatrix BV. Le stime formulate nel LRP triennale 2023 - 2025 hanno infatti risentito della performance negativa dell'esercizio decisamente inferiore alle attese. Applicando ipotesi di sensitivity, anche minime, il valore d'uso risulta essere inferiore all'avviamento iscritto. In particolare si è poi applicato il valore medio, cioè il valore centrale delle ipotesi di sensitivity, cui corrisponde l'applicazione di una riduzione dell'1% del Tg e un incremento sempre dell'1% del WACC. L'importo del valore d'uso così calcolato è risultato pari a Euro 4.260 migliaia quindi inferiore di Euro 1.540 migliaia rispetto all'avviamento iscritto contabilmente. Per questo motivo la svalutazione rilevata è pari a Euro 1.540 migliaia sia per l'avviamento che per il valore della partecipazione iscritta nel bilancio separato di Growens.

Partecipazione in società collegate (4)

Attività materiali	Stato	31/12/2021	Aumento di capitale	Svalutazioni	Acquisti	31/12/2022
CRIT Cremona information Technology	Italia	90.003	33.994		80.550	204.547
Altre partecipazioni	Italia	9.106			47.349	56.455
Totale		99.109				261.003

L'importo iscritto nell'attivo dello stato patrimoniale si riferisce alla partecipazione di Growens nel Consorzio CRIT (CREmona Information Technology). L'incremento delle altre partecipazioni è dovuto alle partecipazioni detenute da Contactlab in quanto di rilevanza marginale e in via di dismissione nel breve periodo.

Altre attività non correnti (5)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
1.314.751	1.306.276	(8.475)

Descrizione	31/12/2021	Incrementi	Decrementi	31/12/2022
Crediti Verso Imprese Collegate	64.641		64.641	
Crediti V/Altri	43.040	3.716		46.756
Somme a Pegno Bper	1.207.070	52.450		1.259.520
Totale	1.314.751	56.166		1.306.276

I crediti in oggetto hanno tutti previsione di incasso superiore ai 12 mesi e sono quindi classificati come "non correnti". La voce "Crediti V/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 dell'erogazione del finanziamento connesso al bando MISE "ICT Agenda digitale". 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)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
1.524.097	1.832.486	308.389

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	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Growens Spa	239.011	341.976	102.965
Agile Telecom Spa	20.085	329.697	309.612
Bee Content Design Inc	752.001	688.716	(63.285)
ContactLab Spa	-	(40.902)	(40.902)
Datatrix BV	513.000	513.000	-
Totale	1.524.097	1.832.486	308.389

Nel caso di Agile Telecom lo stanziamento delle imposte anticipate deriva dal conseguimento del beneficio Patent Box, un regime opzionale quinquennale di tassazione agevolata sui redditi derivanti dall'utilizzo di beni immateriali. E' prevista un'ultra deduzione del 110% dei costi di R&S, Innovazione Tecnologica e Design sostenuti per la creazione e lo sviluppo di privative (software coperto da copyright, brevetti industriali, disegni e modelli). In particolare per la società Agile Telecom sono stati considerati i costi di ricerca e sviluppo dal 2016 al 2022 relativi ai progetti ATWS (Agile Telecom Web Service) e Faxator. A fronte di costi agevolabili di Euro 2.869 migliaia riferibili principalmente ai costi del personale interno e dei consulenti esterni che hanno operato su questi progetti, si è generato una variazione in diminuzione del reddito fiscale per Euro 3.156 migliaia che ha permesso l'azzeramento delle imposte correnti 2022 e la rilevazione di imposte anticipate IRES per Euro 316 migliaia relative a crediti fiscali futuri.

Attività correnti

Crediti commerciali e altri crediti (7)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
12.465.270	16.721.062	4.255.792

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Crediti verso clienti	12.465.270	16.721.062	4.255.792

L'incremento dei crediti è in larga parte ascrivibile all'inserimento del saldo al 31/12/2022 dei crediti commerciali di Contactlab per Euro 3,03 milioni, importo che non è confrontato con il medesimo valore alla fine del precedente esercizio. Anche Agile Telecom ha visto un incremento dei propri crediti per Euro 800 migliaia, dovuto fondamentalmente al sensibile

aumento di fatturato, oltre a qualche dilazione di pagamento concessa ad alcuni partner strategici a fronte di vantaggi in termini di business attuale e potenziale.

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

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Italia	7.121.569	8.361.435	1.239.866
UE	2.869.870	1.147.055	(1.722.815)
Extra UE	2.473.830	7.212.572	4.738.742
TOTAL	12.465.270	16.721.062	4.255.792

Altre attività correnti (8)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
2.468.920	2.034.383	(434.537)

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Rimanenze	26.856	15.714	(11.143)
Crediti Tributari	170.112	110.883	(59.229)
Altri Crediti	509.009	264.367	(244.641)
Ratei E Risconti Attivi	1.762.943	1.643.419	(119.524)
TOTALE	2.468.920	2.034.383	(434.537)

Disponibilità liquide (9)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
13.324.983	7.153.664	(6.171.318)

Il saldo rappresenta le disponibilità liquide e l'esistenza di numerario e di valori alla data del 31/12/2022. Per un'analisi approfondita delle dinamiche finanziarie che hanno interessato le Disponibilità Liquide si invita alla consultazione del paragrafo relativo ai principali dati patrimoniali e alla Posizione Finanziaria Netta, nella Relazione sulla gestione al presente fascicolo, oltre al prospetto del Rendiconto Finanziario al 31/12/2022.

Passività e Patrimonio Netto

Patrimonio netto di gruppo

Capitale sociale (10)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
374.276	384.834	10.557

Il capitale sociale della capogruppo Growens è interamente versato ed è rappresentato al 31 dicembre 2022 da 15.393.343 azioni ordinarie prive di valore nominale, la cui parità contabile è pari ad Euro 0,025 cadauna.

Riserve (11)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
16.775.315	19.279.481	2.504.166

Descrizione	Saldo al 31/12/2021	Incrementi	Decrementi	Saldo al 31/12/2022
Riserva Da Sovrapprezzo Delle Azioni	12.753.906	989.443		13.743.348
Riserva Legale	80.000			80.000
Riserva Stock Option	184.368		184.368	-
Riserva Straordinaria	7.367.049	787.562		8.154.612
Riserva Per Adeguamento Cambi	0	74.625		74.625
Riserva Fta	(613.449)		98.889	(712.338)
Riserva Oci e traduzione	(441.270)	357.417		(83.854)
Riserva Per Azioni Proprie In Port.	(714.724)	860.669	423.620	(277.674)
Riserva Da Avanzo Di Fusione	133.068			133.068
Utili/Perdite A Nuovo	(1.973.632)	389.332	248.005	(1.832.307)
Totale	16.775.315	3.459.047	954.882	19.279.481

L'incremento della Riserva straordinaria è determinato dall'utile di esercizio 2021 della capogruppo. La riserva FTA si è incrementata a seguito dell'applicazione, riferita alla situazione contabile al 30/04/2022, del principio IAS19 alla controllata Contactlab che ha sempre utilizzato in precedenza i principi contabili nazionali OIC. La riserva OCI è rappresentativa degli effetti derivanti dalla rimisurazione dei piani a benefici definiti, così come rappresentati nello schema di conto economico complessivo.

Per la chiusura di bilancio 2022 il management ha stornato la riserva stock option che era stata accantonata dal 2020 in virtù della non raggiungibilità dell'obiettivo prefissato di

capitalizzazione di mercato. Il piano di incentivazione tramite stock option in scadenza a fine aprile 2023 prevede che la condizione di maturazione delle opzioni sia subordinata al verificarsi del conseguimento del seguente Market Cap: l'obiettivo si ritiene raggiunto laddove il prezzo di chiusura delle azioni per almeno 5 giorni di Borsa aperta (anche non consecutivi) su 30 giorni di Borsa aperta (consecutivi), moltiplicato per il numero di azioni in circolazione, dia una capitalizzazione della Società pari o maggiore a 135 milioni di Euro nel periodo di validità del piano, da aprile 2020 a aprile 2023, corrispondente ad una quotazione pari a Euro 8,77 per azione. Il prezzo massimo dell'azione, dall'inizio del piano è stato raggiunto in data 8 marzo 2023 con un importo di Euro 6,10, con una capitalizzazione massima pari a Euro 93,9 milioni, circa il 30% in meno rispetto al target del piano. Nel periodo dall'inizio del 2023 fino al 20 marzo dello stesso anno, durante il quale si sono registrati i valori massimi grazie all'interesse suscitato dall'accordo vincolante per la vendita del ramo Email Service Provider siglato con TeamSystem il 02/02/2023, più volte menzionato in questo documento, le quotazioni si sono mantenute decisamente al di sotto dell'obiettivo del piano: nel mese di febbraio la media dei 5 giorni con la quotazione massima è risultata pari a -36% rispetto al target, mentre nel mese di marzo lo stesso dato è risultato pari a -32% rispetto al target. Partendo quindi da questi dati storici e valutando quelli prospettici, considerando inoltre l'intervallo temporale ristretto rispetto alla fine del piano di stock option, si ritiene non raggiungibile l'obiettivo della Market Cap prevista nel piano.

La Riserva negativa per azioni proprie in portafoglio corrisponde al prezzo di acquisto delle azioni proprie della capogruppo possedute al 31/12/2022. Nel corso del 2022, una parte delle azioni proprie, pari ad Euro 861 migliaia, è stata utilizzata per il pagamento della quota in natura agli ex soci di Contactlab, per un controvalore di Euro 1,25 milioni. 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 è negativo ed ammonta ad Euro 2.516.005 al 31/12/2022 rispetto ad Euro 387.098 positivo della precedente rilevazione al 31/12/2021. 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

La quota di pertinenza di terzi del patrimonio netto è relativa alle azioni detenute da Massimo Arrigoni, Chief Executive Officer della controllata BEE, beneficiario di un piano di stock option risalente all'esercizio 2011, che in data 18 novembre 2021, ha esercitato il

proprio diritto a sottoscrivere 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 - parte non corrente (12)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
3.477.932	4.128.592	650.660

La voce "Debiti verso banche e altri finanziatori" è composta da debiti verso il sistema bancario per Euro 3,4 milioni di pertinenza della controllante e per Euro 0,7 milioni riferiti a ContactLab. Si segnala che l'indebitamento del Gruppo è rappresentato da finanziamenti chirografari. Il Gruppo non ha fatto ricorso 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 (12)

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Passività Right of use uffici a lungo termine	2.085.086	1.250.604	(834.482)
Passività Right of use auto a lungo termine	136.524	89.640	(46.88)
Passività Right of use PC a lungo termine	78.780	180.384	101.604
Totale	2.300.390	1.520.629	(779.762)

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 (13)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
2.000.000	-	(2.000.000)

Il debito verso BMC Holding B.V. di cui sopra, parte venditrice di Datatrics B.V., relativo alla corresponsione dell'Earn-out, in virtù dell'accordo modificativo sottoscritto dalle parti ad integrazione dell'accordo originariamente siglato, è stato saldato in data 14/07/2022,

secondo le seguenti modalità: per Euro un milione in contanti e per il restante importo, sempre pari ad Euro un milione, tramite l'assegnazione di azioni Growens emesse mediante uno specifico aumento di capitale già deliberato per questa finalità.

Fondi rischi e oneri (14)

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Fondi Per Rischi E Oneri	221.667	354.667	133.000

Descrizione	31/12/2021	Incrementi	Decrementi	31/12/2022
Fondi Trattamento Fine Mandato	221.667	133.000		354.667

Il fondo per trattamento fine mandato 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 (15)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
2.265.831	3.976.471	1.710.640

La variazione è così determinata:

Descrizione	31/12/2021	Incrementi	Decrementi	Utili/Perdite attuariali	31/12/2022
F.Do indennità di licenziamento	2.265.831	2.662.172	341.847	(609.685)	3.976.471

Gli incrementi sono relativi ad accantonamenti dell'esercizio del fondo di trattamento fine rapporto del personale dipendente, comprensivi del dato relativo alla controllata Contactlab consolidato in quest'occasione per la prima volta. I decrementi sono relativi a utilizzi dell'anno 2022.

Ipotesi Demografiche

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

Relativamente alle probabilità di uscita dall'attività lavorativa per cause diverse dalla morte, sono state utilizzate dei valori di turn-over riscontrati nelle società oggetto di valutazione su

un orizzonte temporale di osservazione ritenuto rappresentativo, in particolare sono state considerate frequenze annue pari al 10%.

Ipotesi Economico - finanziarie

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

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

Descrizione	2022
Tasso annuo tecnico di attualizzazione	3,77%
Tasso annuo di inflazione	2,30%
Tasso annuo aumento retribuzioni complessivo	2,50%

In merito alla scelta del tasso di attualizzazione, si è scelto di prendere come indice di riferimento l'indice per l'Eurozona Iboxx Corporate AA con durata coerente con la durata media finanziaria del collettivo oggetto di valutazione (10+ anni), stesse assunzioni del 31.12.2021 essendo stata eseguita al 31.12.2022 una valutazione di tipo roll-forward.

Passività per imposte differite (16)

Descrizione	31/12/2021	Incrementi	Decrementi	31/12/2022
Fondo Per Imposte Differite	715.135	542.813	342.104	915.844

Il fondo per imposte differite è relativo allo stanziamento imposte riferito a BEE Content Design ed alla rilevazione nel consolidato delle imposte differite relative alla valorizzazione dell'asset immateriale Customer Asset list di Contactlab derivante dalla procedura di Purchase Price Allocation (PPA), di cui sono presentati i dettagli nella sezione relativa alle Attività immateriali e all'Avviamento.

Passività correnti

Debiti commerciali e altri debiti (17)

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Debiti Verso Fornitori	14.188.380	14.871.582	683.202
Debiti Verso Imprese Collegate	2.000	-	(2.000)
Totale	14.190.380	14.871.582	681.202

I "Debiti verso fornitori" sono iscritti al netto degli sconti commerciali. Parte della variazione (Euro 0,7 milioni) è da imputarsi al debito della neo acquisita ContactLab.

Di seguito si espone la ripartizione dei debiti verso fornitori per area geografica:

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Italia	9.720.309	9.876.742	156.433
UE	2.016.401	276.623	(1.739.778)
Extra UE	2.451.671	4.718.218	2.266.547
Totale	14.188.380	14.871.582	683.202

Debiti verso banche e altri finanziatori - parte corrente (18)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
1.234.624	1.880.773	646.149

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Debiti Verso Banche A Breve	165.782	590.224	424.442
Finanziamenti Quota A Breve	1.068.841	1.290.549	221.708
Totale	1.234.624	1.880.773	646.149

La voce Finanziamenti Quota a Breve è relativa alle quote residue a breve termine dei finanziamenti chirografari accessi dalla capogruppo con Credito Emiliano, Banca BPER e Crédit Agricole e dai finanziamenti, già in essere, prima dell'acquisizione, della controllata Contactlab nei confronti di Crédit Agricole e Banca Intesa. 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 (19)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
998.388	817.672	(180.716)

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Passività Right of use uffici a breve termine	795.118	582.163	(212.955)
Passività Right of use auto a breve termine	164.392	148.928	(15.464)
Passività Right of use PC a breve termine	38.879	86.582	47.703
Totale	998.388	817.672	(180.716)

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 (20)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
13.142.457	15.583.479	2.441.022

Si espone di seguito la composizione delle Altre passività correnti:

Descrizione	31/12/2022
Depositi cauzionali	28.428
Acconti tributari	(1.173.987)
Debiti tributari	538.769
Debiti verso Istituti di previdenza	911.986
Debiti verso amministratori per emolumenti	43.667
Debiti verso dipendenti per salari, ferie, permessi e mensilità aggiuntive	2.439.454
Debiti per shared Bonus	1.837.539
Ratei e Risconti Passivi	10.879.582
Altri debiti	78.041
Totale	15.583.479

I debiti tributari sono principalmente riferibili alle ritenute applicate sui redditi da lavoro dipendente e autonomo da versare nel corso del periodo successivo e 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, relativi alla piattaforma MailUp, 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 ricorrente anticipato SaaS, come Acumbamail, BEE e Datatrics 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 è anticipata rispetto all'effettivo utilizzo ed invio da parte del cliente. Anche relativamente ai ricavi di Contactlab, in ossequio al principio della competenza economica, vengono rilevati i risconti passivi per la quota di competenza futura. Al 31/12/2022 tale voce ammonta a circa Euro 1,12 milioni. La voce Altri debiti è relativa all'incentivo all'esodo corrisposto da Contactlab ad un dipendente che è stato corrisposto a gennaio.

Conto Economico

Ricavi (21)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
71.236.961	103.358.412	32.121.452

I ricavi delle vendite e delle prestazioni di servizi risultano pari ad Euro 103,3 milioni registrando un incremento di Euro 32 milioni (+45,1%) rispetto al dato dell'esercizio 2021.

Ricavi per tipologia di prodotto

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Ricavi SaaS	26.089.735	38.692.028	12.602.293
Ricavi CPaaS	44.074.048	63.312.092	19.242.044
Altri ricavi	1.077.179	1.354.293	277.114
Totale	71.236.961	103.358.412	32.121.452

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 5.365 migliaia al

31/12/2022 contro Euro 4.133 migliaia al 31/12/2021), 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.

L'incremento dei ricavi include anche il valore relativo ai mesi da maggio a dicembre 2022 consuntivato dalla controllata Contactlab pari a circa Euro 7,3 milioni. Ulteriori analisi sui ricavi di business sono disponibili nella Relazione sulla gestione, parte integrante del presente documento.

COGS (Cost of goods sold) (22)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
47.436.618	72.537.675	25.101.057

La voce è così dettagliata:

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Acquisti Cogs	42.235.930	62.124.663	19.888.733
Servizi Cogs	3.039.018	4.826.850	1.787.832
Costi Per Godimento Beni Di Terzi Cogs	11.405	51.110	39.705
Costo Del Personale Cogs	2.113.046	5.518.152	3.405.107
Oneri Diversi Di Gestione Cogs	37.219	16.898	(20.321)
Totale	47.436.618	72.537.675	25.101.057

I costi COGS sono 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, compresi i costi del personale specifico, 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. Parte dell'aumento, per circa Euro 4,1 milioni, è riferibile ai costi COGS della nuova acquisita Contactlab a partire dal mese di maggio 2022. La parte decisamente preponderante di tali costi è rappresentata dagli acquisti di invii SMS, circa Euro 61,3 milioni nell'anno, effettuati da Agile Telecom presso fornitori esterni.

Costi Sales & Marketing (23)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
7.323.997	9.986.088	2.662.090

La voce è così dettagliata:

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Acquisti S&M	6.043	9.199	3.156
Servizi S&M	2.042.973	2.893.032	850.059
Costi Per Godimento Beni Di Terzi S&M	19.649	19.224	(425)
Costo Del Personale S&M	5.255.265	7.064.633	1.809.368
Oneri Diversi Di Gestione S&M	67	-	(67)
Totale	7.323.997	9.986.088	2.662.090

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 (24)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
3.175.065	4.507.146	1.332.081

La voce è così dettagliata:

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Acquisti R&D	1.460	5.777	4.317
Servizi R&D	132.792	470.703	337.911
Costi Per Godimento Beni Di Terzi R&D	4.580	9.310	4.730
Costo Del Personale R&D	5.586.187	7.871.185	2.284.998
Costo Del Personale capitalizzato	(2.549.953)	(3.849.829)	(1.299.876)
Totale	3.175.065	4.507.146	1.332.081

Questi costi sono relativi ai reparti che si occupano dell'attività di ricerca e sviluppo riferita a tutte le controllate del Gruppo. 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, dell'infrastruttura di invio SMS di Agile Telecom e dei servizi tecnologici erogati da Datatrics e da Contactlab. 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.

Costi Generali (25)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
8.099.937	12.229.875	4.129.938

La voce è così dettagliata:

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Acquisti Generali	109.847	214.816	104.968
Servizi Generali	5.291.309	6.915.984	1.624.675
Costi Per Godimento Beni Di Terzi Generali	121.586	372.505	250.918
Costo Del Personale Generali	2.259.828	4.428.268	2.168.440
Oneri Diversi Di Gestione Generali	317.336	298.302	(19.063)
Totale	8.099.937	12.229.875	4.129.938

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 (26)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
4.069.313	6.945.150	2.875.837

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Ammortamenti e accantonamenti generali	344.028	451.437	107.319
Ammortamenti diritto d'uso	1.188.778	999.342	(189.435)
Ammortamenti R&D	2.385.842	3.952.461	1.566.619
Svalutazioni e accantonamenti	150.666	1.542.000	1.391.334
Totale	4.069.313	6.945.150	2.875.837

L'ammortamento del Diritto d'Uso è stato calcolato per la prima volta nell'esercizio 2019 a seguito dell'applicazione dell'IFRS 16. Nel corso dell'esercizio 2022 gli ammortamenti evidenziano l'incremento della quota riferita alle attività di ricerca e sviluppo, che rappresentano il principale investimento strategico per le società del Gruppo, compresa Contactlab. Si precisa che per circa Euro 778 migliaia l'aumento è dovuto ad ammortamenti

della neo acquisita Contactlab. La svalutazione di Euro 1,542 milioni è riferita all'esito della procedura di impairment test che ha fatto emergere un valore inferiore per tale importo rispetto all'iscrizione in bilancio dell'avviamento della controllata olandese Datatrics. Per ulteriori dettagli in merito si invita a consultare lo specifico paragrafo dedicato all'impairment test.

Gestione finanziaria (27)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
49.653	272.795	223.139

La voce è così dettagliata:

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Proventi Finanziari	(1.696)	(13.112)	(11.416)
Oneri Finanziari	105.569	297.212	191.643
Utili Su Cambi	(112.191)	(261.209)	(149.018)
Perdite Su Cambi	57.971	249.902	191.931
Totale	49.653	272.795	223.139

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 circa Euro 56 migliaia, calcolati in base all'IFRS 16.

Imposte sul reddito d'esercizio (28)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
(713.768)	556.313	1.270.082

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Imposte correnti	(848.723)	(184.723)	664.001
Imposte differite	134.955	741.036	606.081
Totale	(713.768)	556.313	1.270.082

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 (perdita) per azione (29)

L'utile/perdita base per azione è calcolato dividendo l'utile/perdita 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 2022. Di seguito sono esposti il risultato d'esercizio e le informazioni sulle azioni utilizzate al fine del calcolo dell'utile per azione base.

Descrizione	31/12/2022
Utile (perdita) netto attribuibile ai soci	(2.516.005)
Numero delle azioni ordinarie ad inizio esercizio	14.971.046
Azioni proprie in portafoglio ad inizio esercizio	163.052
Numero delle azioni ordinarie a fine esercizio	(15.393.343)
Azioni proprie in portafoglio a fine esercizio	61.833
Numero ponderato delle azioni in circolazione	15.069.752
Utile (perdita) base per azione	(0,1670)

L'utile diluito per azione è così calcolato:

Descrizione	31/12/2022
Utile (perdita) netto attribuibile ai soci	(2.516.005)
Numero delle azioni ordinario ad inizio esercizio	14.971.046
Azioni proprie in portafoglio ad inizio esercizio	163.052
Azioni potenzialmente assegnabili a inizio esercizio	933.607
Numero delle azioni ordinarie a fine esercizio	15.393.343
Azioni proprie in portafoglio a fine esercizio	61.833
Azioni potenzialmente assegnabili a fine esercizio	
Numero ponderato delle azioni in circolazione	15.536.556
Utile (perdita) base per azione	(0,1619)

Organico

Al 31 dicembre 2022 i dipendenti del Gruppo ammontano a 426 unità di cui 11 dirigenti, 36 quadri, 379 impiegati. Il numero degli occupati in termini di U.L.A. (Unità Lavorative Annue) ammonta a 373,76 unità a livello di Gruppo.

Livello d'inquadramento	Numero complessivo	%	Italia	Stati Uniti	Spagna	Danimarca	Olanda
Impiegati	379	88,2%	314	27	13	3	22
Quadri	36	8,6%	36				
Dirigenti	11	3,2%	11				
Totale	426	100,0%	361	27	13	3	22

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 31/12/2022.

Compensi ad Amministratori e Sindaci

Il compenso agli Amministratori, comprensivo della relativa contribuzione e dello stanziamento del bonus variabile di Gruppo denominato shared bonus, quest'ultimo soggetto alle verifiche di fine anno sull'entità e sull'eventualità dell'erogazione che hanno dato esito positivo, è risultato, nell'esercizio in oggetto, pari ad Euro 2.189.507 mentre il compenso ai Collegi Sindacali, dove presenti, è risultato 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 31/12/2022 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.

Fatti intervenuti dopo la data di riferimento dell'esercizio

Si rimanda alla specifica sezione della Relazione sulla gestione annuale consolidata al 31/12/2022 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, 21 Marzo 2023

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione

Matteo Monfredini



8. Bilancio d'esercizio Growens S.p.A. al 31/12/2022

STATO PATRIMONIALE

importi in unità di Euro	Note	31/12/2022	31/12/2021	Variazioni	Var. %
Attività materiali	1	1.056.373	1.354.448	(298.075)	(22,0 %)
Diritto d'uso	1	1.966.180	2.708.323	(742.142)	(27,4 %)
Attività immateriali	2	3.597.100	3.659.270	(62.170)	(1,7 %)
Partecipazioni in società controllate	3	20.940.524	17.139.860	3.800.665	22,2 %
Partecipazioni in società collegate e joint venture	4	239.005	111.106	127.899	115,1 %
Altre Attività non correnti	5	3.627.644	3.239.465	388.180	12,0 %
Attività per imposte differite	6	341.932	238.967	102.965	43,1 %
Totale Attività non correnti		31.768.759	28.451.439	3.317.320	11,7 %
Crediti Commerciali e altri crediti	7	2.799.852	2.991.636	(191.784)	(6,4 %)
Crediti verso società controllate	8	7.389.892	3.889.379	3.500.514	90,0 %
Altre attività correnti	9	1.444.331	1.887.818	(443.486)	(23,5 %)
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	10	1.591.258	7.485.288	(5.894.030)	(78,7 %)
Totale Attività correnti		13.225.334	16.254.120	(3.028.787)	(18,6 %)
Totale Attività		44.994.092	44.705.559	288.533	0,6 %
Capitale sociale	11	384.834	374.276	10.557	2,8 %
Riserve	12	21.330.672	18.640.036	2.690.636	14,4 %
Risultato dell'esercizio	12	(597.15)	862.186	(1.459.336)	(169,3%)
Totale Patrimonio Netto		21.118.356	19.876.498	1.241.857	6,2 %
Debiti verso banche e altri finanziatori	13	3.439.026	3.477.932	(38.906)	(1,1 %)
Passività Right of Use a Lungo Termine	14	1.317.132	2.027.930	(710.798)	(35,1 %)
Altre passività non correnti	15		2.000.000	(2.000.000)	(100,0 %)
Fondi rischi e oneri	16	266.667	166.667	100.000	60,0 %
Fondi del personale	17	1.896.117	1.999.034	(102.917)	(5,1 %)
Totale Passività non correnti		6.918.941	9.671.563	(2.752.622)	(28,5 %)
Debiti commerciali e altri debiti	18	1.828.811	1.588.326	240.485	15,1 %
Debiti verso società controllate	19	2.726.731	1.750.832	975.899	55,7 %
Debiti verso società collegate	19	0	2.000	(2.000)	(100,0 %)
Debiti verso banche e altri finanziatori	20	1.505.389	1.194.687	310.702	26,0 %
Passività Right of Use a Breve Termine	21	674.635	776.497	(101.861)	(13,1 %)
Altre passività correnti	22	10.221.228	9.845.155	376.073	3,8 %
Totale Passività correnti		16.956.795	15.157.497	1.799.298	11,9 %
Totale Passività		44.994.092	44.705.559	288.533	0,6 %

CONTO ECONOMICO

importi in unità di Euro	Note	31/12/2022	%	31/12/2021	%	Delta	Delta %
Ricavi SaaS	23	17.437.058	63,2%	15.713.220	67,9%	1.723.838	10,9%
Ricavi Intercompany	23	9.339.654	33,9%	6.614.527	28,6%	2.725.127	41,2%
Altri ricavi	23	812.040	2,9%	816.688	3,5%	(4.647)	(0,6%)
Totale Ricavi		27.588.753	100,0%	23.144.435	100,0%	4.444.318	19,2%
Costi COGS	24	8.400.977	30,5%	6.883.821	29,7%	1.517.157	22,0%
Gross Profit		19.187.775	69,5%	16.260.615	70,3%	2.927.161	18,0%
Costi S&M	25	4.675.242	16,9%	4.411.361	19,1%	263.880	6,0%
Costi R&D	26	5.222.659	18,9%	3.786.031	16,4%	1.436.628	37,9%
<i>Costi R&D capitalizzati</i>		(978.979)	(3,5%)	(859.913)	(3,7%)	(119.066)	13,8%
<i>Costo R&D</i>		6.201.639	22,5%	4.645.944	20,1%	1.555.694	33,5%
Costi Generali	27	7.445.951	27,0%	5.423.375	23,4%	2.022.576	37,3%
Totale costi		17.343.852	62,9%	13.620.768	58,9%	3.723.849	27,3%
Ebitda		1.843.924	6,7%	2.639.847	11,4%	(795.923)	(30,2%)
Ammortamenti e accantonamenti generali	28	201.385	0,7%	198.378	0,9%	3.007	1,5%
Ammortamenti diritto d'uso	28	754.354	2,7%	889.620	3,8%	(135.266)	(15,2%)
Ammortamenti R&D	28	1.610.840	5,9%	1.322.406	5,7%	288.434	21,8%
Svalutazioni e accantonamenti	28	1.542.000	5,6%	150.680	0,7%	1.391.320	923,40%
Ammortamenti e accantonamenti		4.108.578	14,9%	2.561.083	11,1%	1.547.495	60,4%
Ebit		(2.264.654)	(8,2%)	78.764	0,3%	(2.343.418)	(2.975,3%)
Gestione finanziaria	29	1.548.627	5,6%	1.071.560	4,6%	477.067	44,5%
Ebt		(716.028)	(2,6%)	1.150.323	5,0%	(1.866.351)	(162,2%)
Imposte sul reddito	30	(46.295)	(0,2%)	(70.258)	(0,3%)	23.963	(34,1%)
Imposte anticipate (differite)	30	165.173	(0,6%)	(217.879)	(0,9%)	383.052	(175,8%)
Utile (Perdita) d'esercizio		(597.150)	(2,2%)	862.186	3,7%	(1.459.336)	(169,3%)
<i>Utile (perdita) di pertinenza del Gruppo</i>		(597.150)	(2,2%)	862.186	3,7%	(1.459.336)	(169,3%)
<i>Utile (perdita) di pertinenza del terzi</i>							
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		196.993	0,7%	(57.855)	(0,2%)	254.848	(440,5%)
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							
Utile/(Perdita) dell' esercizio		(400.156)	(1,5%)	804.331	3,5%	(1.204.488)	(149,8%)
Risultato:							
per azione		(0,0396)					
per azione diluito		(0,0384)					

Prospetto delle variazioni del Patrimonio Netto d'esercizio

Valori in Euro	31/12/21	Destinazione risultato	Aumento di capitale	Variazioni e riserva sovrapprezzo	Acquisto azioni proprie	Utilizzo azioni proprie	Risultato CE complessivo	Storno Stock option plan	Variazioni per acquisizioni	Risultato d'esercizio	31/12/22
Capitale sociale	374.276		10.557								384.834
Riserva sovrapprezzo azioni	12.753.906			989.443							13.743.349
Riserva legale	80.000										80.000
Riserva straordinaria	7.367.049	787.562							389.332		8.543.943
Riserva azioni proprie in portafoglio	(714.724)				(423.620)	860.670					(277.674)
Riserva per utili su cambi	-	74.624									74.625
Utile/(Perdita) portati a nuovo	(212.668)										(212.668)
Riserva per Stock Option	184.368							(184.368)			-
Riserva OCI	(337.513)						196.993				(140.520)
Riserva FTA	(613.449)										(613.449)
Riserva da avanzo fusione	133.068										133.068
Risultato d'esercizio	862.186	(862.186)								(597.150)	(597.150)
Patrimonio netto	19.876.498	-	10.557	989.443	(423.620)	860.670	196.993	(184.368)	389.332	(597.150)	21.118.356

Valori in Euro	31/12/20	Destinazione risultato	Aumento di capitale	Giroconto Riserve	Acquisto azioni proprie	Utilizzo azioni proprie	Risultato CE complessivo	Stock option plan	Utili/perdite a nuovo	Risultato d'esercizio	31/12/21
Capitale sociale	374.276										374.276
Riserva sovrapprezzo azioni	12.753.906										12.753.906
Riserva legale	80.000										80.000
Riserva straordinaria	5.613.856	1.716.841		19.030		17.321					7.367.049
Riserva azioni proprie in portafoglio	(582.608)				(440.757)	308.641					(714.724)
Riserva per utili su cambi	19.030	-		(19.030)							-
Utile/(Perdita) portati a nuovo	(212.668)										(212.668)
Riserva per Stock Option	70.468							113.900			184.368
Riserva OCI	(279.658)						(57.855)				(337.513)
Riserva FTA	(613.449)										(613.449)
Riserva da avanzo fusione	133.068										133.068
Risultato d'esercizio	1.716.841	(1.716.841)								862.186	862.186
Patrimonio netto	19.073.062	-	-	-	(440.757)	325.962	(57.855)	113.900	-	862.186	19.876.498

Rendiconto Finanziario - importi in unità di Euro	31/12/2022	31/12/201
Utile (perdita) dell'esercizio	(597.150)	862.186
Imposte sul reddito	46.295	70.258
Imposte anticipate/differite	(165.173)	217.879
Interessi passivi/(interessi attivi)	83.482	28.902
(Utili)/Perdite su cambi	(172.947)	(78.120)
(Dividendi) (Plusvalenze)/minusvalenze derivanti dalla cessione di attività	(1.459.162)	(1.022.341)
1 Utile (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione	(2.264.654)	78.764
Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto:		
Accantonamento TFR	572.624	535.849
Accantonamenti altri fondi	113.934	114.425
Ammortamenti delle immobilizzazioni	2.552.645	2.395.979
Svalutazioni per perdite durevoli di valore	1.542.000	150.680
Altre rettifiche per elementi non monetari	461.520	(314.910)
2 Flusso finanziario prima delle variazioni del ccn	2.978.069	2.960.787
Variazioni del capitale circolante netto		
Decremento/(incremento) dei crediti vs clienti	(3.308.729)	(2.116.839)
Incremento/(decremento) dei debiti verso fornitori	1.214.384	585.886
Decremento/(incremento) ratei e risconti attivi	331.247	(530.755)
Incremento/(decremento) ratei e risconti passivi	(464.056)	945.132
Decremento/(incremento) crediti tributari	(637.185)	230.715
Incremento/(decremento) debiti tributari	(271.233)	(362.503)
Decremento/(incremento) altri crediti	150.366	784.392
Incremento/(decremento) altri debiti	21.066	564.667
Altre variazioni del capitale circolante netto		
3 Flusso finanziario dopo le variazioni del ccn	13.928	3.061.482
Altre rettifiche		
Interessi incassati/(pagati)	(45.839)	(4.452)
(Imposte sul reddito pagate)	(32.991)	(80.608)
(Plusvalenze)/minusvalenze derivanti dalla cessione di attività		
Dividendi incassati	1.459.162	1.022.341
(Utilizzo dei fondi)	(264.806)	(217.192)
4 Flusso finanziario dopo le altre rettifiche	1.129.454	3.781.571
A Flusso finanziario della gestione operativa	1.129.454	3.781.571
Immobilizzazioni materiali	(37.327)	(170.668)
(Investimenti)	(37.327)	(170.668)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Immobilizzazioni immateriali	(1.400.718)	(1.651.704)
(Investimenti)	(1.400.718)	(1.651.704)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Immobilizzazioni finanziarie	(806.293)	(372.043)
(Investimenti)	(806.293)	(372.043)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Attività finanziarie non immobilizzate		

(Investimenti)

Prezzo di realizzo disinvestimenti

Acquisizione o cessione di società controllate

(3.750.000)

B Flusso finanziario dell'attività di investimento

(5.994.338)

(2.194.416)

Mezzi di terzi

(605.526)

(947.909)

Incremento (decremento) debiti a breve verso banche

88.994

86.645

Accensione finanziamenti

1.342.674

698.084

Rimborso finanziamenti

(2.037.194)

(1.732.638)

Mezzi propri

(423.620)

(132.116)

Aumento di capitale a pagamento

Cessione (acquisto) di azioni proprie

(423.620)

(132.116)

Variazione riserva sovrapprezzo

C Flusso finanziario dell'attività di finanziamento
(1.029.145)
(1.080.025)
Incremento (decremento) delle disponibilità liquide (A ± B ± C)
(5.894.030)
507.131

Disponibilità liquide Apertura

7.485.288

6.978.157

Disponibilità liquide Chiusura

1.591.258

7.485.288

Variazione Disponibilità Liquide
(5.894.030)
507.131

9. Note esplicative al Bilancio separato Growens

Informazioni Generali

Attività svolte

Growens S.p.A. (di seguito “Growens” o “Società”) è un’affermata realtà aziendale nel settore Cloud Marketing Technologies o MarTech (newsletter/email SMS, social network), ha sviluppato una piattaforma Software-as a-Service (“SaaS”) multicanale (email, newsletter, SMS e social) di cloud computing per la gestione professionale di campagne marketing digitali utilizzata da oltre 9.400 clienti diretti, cui si aggiungono numerosi clienti indiretti gestiti dalla capillare rete dei rivenditori. Le azioni ordinarie di Growens sono ammesse alle negoziazioni sul sistema multimediale di scambi Euronext Growth Milan (già AIM Italia) gestito da Borsa Italiana da luglio 2014. Per ulteriori dettagli ed approfondimenti sul business della società si rimanda alla Relazione sulla Gestione al bilancio separato e consolidato al 31/12/2022 che costituisce parte integrante del presente fascicolo di bilancio.

Principi Contabili

Criteri di redazione del bilancio d’esercizio

Ai sensi dell’articolo 4 del D.Lgs 28 febbraio 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 luglio 2002 relativo all’applicazione di principi contabili internazionali, la Società 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 a decorrere dall’esercizio che si è chiuso al 31 dicembre 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”). La data di transizione agli IFRS, così come definita dall’IFRS n. 1 “Prima adozione degli IFRS”, è stata il 01/01/2015 e il presente bilancio 2022 presenta un esercizio comparativo (l’esercizio 2021). Al riguardo si precisa che i principi contabili IFRS applicati nella redazione del bilancio chiuso al 31/12/2022 sono quelli in vigore a tale data e sono conformi a quelli adottati per la redazione del bilancio al 31/12/2021, 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 della Società che, conseguentemente, nella redazione del bilancio al 31/12/2022, sono adottati principi contabili propri di un’azienda in funzionamento. Il bilancio chiuso al 31/12/2021 è sottoposto

a revisione legale da parte di BDO Italia S.p.A., in virtù dell'incarico ad essa conferito per il periodo fino all'approvazione del bilancio al 31/12/2022.

Schemi di Bilancio

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. Tale scelta è stata dettata dalla maggiore facilità di lettura e comparabilità rispetto ai bilanci degli altri player del medesimo settore. Nella riclassifica adottata i ricavi sono segmentati tra le linee di business caratteristiche, evidenziando il differente contributo delle singole componenti sui volumi complessivi. 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. Gli ammortamenti sono anch'essi riferiti alle differenti aree di business. Nella parte di approfondimento del contenuto delle voci di Conto Economico sono illustrati 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, 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, 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

Attività materiali

Sono costituite principalmente da:

- a) Impianti e macchinari
- b) Mobili e arredi
- c) Macchine elettroniche d'ufficio
- d) Migliorie su beni di terzi

Le attività materiali sono rilevate al costo di acquisto o di produzione comprensivo degli oneri accessori al netto del relativo fondo di ammortamento.

Le spese di manutenzione ordinaria sono addebitate integralmente al conto economico. I costi per migliorie, ammodernamento e trasformazione aventi natura incrementativa sono imputati all'attivo patrimoniale.

L'ammortamento inizia quando le attività sono pronte per l'uso.

L'ammortamento è calcolato, a quote costanti, in funzione della stimata vita utile dei relativi cespiti, rivista periodicamente se necessario, applicando le seguenti aliquote percentuali, non modificate rispetto all'esercizio precedente e con applicazione dell'ammortamento mensilizzato in base al mese di acquisto o di entrata in esercizio del cespite:

- Impianti e macchinario:
 - Impianti generici e specifici: 20%
 - Impianti antintrusione: 30%
- Altri beni:
 - Mobili e arredi: 12%
 - Macchine elettroniche d'ufficio: 20%
 - Insegne: 20%
 - Migliorie su beni di terzi: ammortamento in funzione della durata residua del contratto d'affitto dell'immobile a cui si riferiscono tali interventi migliorativi

I beni di costo unitario sino ad Euro 516,46, suscettibili di autonoma utilizzazione, sono stati iscritti per intero nel conto economico.

Attività immateriali

Un'attività immateriale viene rilevata contabilmente solo se è identificabile, sottoposta al controllo della Società, destinata a generare benefici economici futuri e se il suo costo può essere determinato.

Sono iscritte inizialmente al costo storico di acquisizione o di produzione interna ed esposte al netto degli ammortamenti effettuati nel corso degli esercizi e imputati direttamente alle singole voci. Se risulta una perdita di valore, l'attività immateriale viene corrispondentemente svalutata secondo i criteri indicati nel successivo principio **Perdita di valore (Impairment) delle attività immateriali**.

Le aliquote di ammortamento sono riviste su base annuale e modificate se la vita utile stimata differisce da quella stimata in precedenza. Growens ha valutato di allineare a 36 mesi il periodo di ammortamento dei cespiti relativi agli sviluppi software della piattaforma MailUp e ai software di terzi connessi a far data dall'esercizio 2021, conformemente alle principali prassi di mercato MarTech, già adottate dalle altre società del Gruppo e dai principali competitor del settore.

La vite utile è pari a cinque anni per i marchi e per le altre immobilizzazioni immateriali.

Le attività di sviluppo piattaforma, il software di terzi e i marchi sono ammortizzati in base alla loro presunta possibilità di utilizzazione in modo che il valore netto alla chiusura del periodo corrisponda alla loro residua possibilità di utilizzazione. L'ammortamento inizia quando l'attività è disponibile per l'uso ed il corrispondente progetto di sviluppo completato. Lo Sviluppo piattaforma, iscritto con il consenso del Collegio Sindacale, include i costi di sviluppo sostenuti internamente per la creazione ed innovazione della piattaforma MailUp. I costi sono capitalizzati solo quando è dimostrabile:

- l'intenzione di implementare l'attività immateriale per usarla o venderla;
- la capacità di usare o vendere l'attività immateriale;
- la capacità di valutare attendibilmente il costo attribuibile all'attività immateriale durante il suo sviluppo;
- la disponibilità di risorse tecniche, finanziarie o di altro tipo, adeguate per completare lo sviluppo e per l'utilizzo o la vendita dell'attività immateriale;
- in quale modo l'attività immateriale genererà probabili benefici economici futuri.

Le altre immobilizzazioni, iscritte con il consenso del Collegio Sindacale, sono relative ai costi esterni inerenti al progetto strategico di completa revisione della denominazione della Società e del brand di Gruppo.

Le immobilizzazioni in corso sono relative ai costi sostenuti o progetti di sviluppo sulla piattaforma MailUp, ma che alla data del 31/12/2022 non risultano completati e quindi non utilizzabili.

Partecipazioni

Sono considerate controllate le società sulle quali la Società possiede in contemporanea i seguenti tre elementi: (a) potere sull'impresa; (b) esposizione, o diritti, a rendimenti variabili derivanti dal coinvolgimento con la stessa; (c) capacità di utilizzare il potere per influenzare l'ammontare di tali rendimenti variabili; Tutte le partecipazioni sono state iscritte al costo di acquisto comprensivo degli oneri accessori all'atto della rilevazione iniziale; in seguito, in occasione di evidenze che una partecipazione possa aver subito una perdita di valore, si è proceduto a stimare il valore recuperabile della partecipazione stessa. Se risulta una perdita di valore, la partecipazione viene corrispondentemente svalutata secondo i criteri indicati

nel successivo paragrafo “Perdita di valore di attività materiali, immateriali e di partecipazioni”.

Sono considerate collegate le società sulle quali un'altra società esercita un'influenza notevole. L'influenza si presume quando nell'assemblea ordinaria può essere esercitato almeno un quinto dei voti ovvero un decimo se la società ha azioni quotate in borsa. Si specifica che nel bilancio separato le partecipazioni in società collegate sono valutate al costo come previsto dallo IAS 28.

Attività finanziarie

L'IFRS 9 prevede un unico approccio per l'analisi e la classificazione di tutte le attività finanziarie, incluse quelle contenenti derivati incorporati. La classificazione e la relativa valutazione è effettuata considerando sia il modello di gestione dell'attività finanziaria, sia le caratteristiche contrattuali dei flussi di cassa ottenibili dall'attività. In funzione delle caratteristiche dello strumento e del modello di business adottato per la relativa gestione, si distinguono le seguenti tre categorie:

- (i) attività finanziarie valutate al costo ammortizzato;
- (ii) attività finanziarie valutate al fair value con imputazione degli effetti tra le altre componenti dell'utile complessivo (di seguito anche OCI - Other Comprehensive Income);
- (iii) attività finanziarie valutate al fair value con imputazione degli effetti a conto economico (FVTPL - Fair Value Through Profit and Loss).

L'attività finanziaria è valutata con il metodo del costo ammortizzato qualora entrambe le seguenti condizioni siano soddisfatte:

- il modello di gestione dell'attività finanziaria consiste nella detenzione della stessa con la sola finalità di incassare i relativi flussi finanziari;
- l'attività finanziaria genera, a date predeterminate contrattualmente, flussi finanziari rappresentativi esclusivamente del rendimento dell'attività finanziaria stessa.

Secondo il metodo del costo ammortizzato il valore di iscrizione iniziale è successivamente rettificato per tener conto dei rimborsi in quota capitale, delle eventuali svalutazioni e dell'ammortamento della differenza tra il valore di rimborso e il valore di iscrizione iniziale.

L'ammortamento è effettuato sulla base del tasso di interesse interno effettivo che rappresenta il tasso che rende uguali, al momento della rilevazione iniziale, il valore attuale dei flussi di cassa attesi e il valore di iscrizione iniziale.

I crediti e le altre attività finanziarie valutati al costo ammortizzato sono presentati nello stato patrimoniale al netto del relativo fondo svalutazione.

Le attività finanziarie rappresentative di strumenti di debito il cui modello di business prevede sia la possibilità di incassare i flussi di cassa contrattuali sia la possibilità di realizzare plusvalenze da cessione (cosiddetto business model hold to collect and sell), sono valutate al fair value con imputazione degli effetti a OCI.

In tal caso sono rilevati a patrimonio netto, tra le altre componenti dell'utile complessivo, le variazioni di fair value dello strumento. L'ammontare cumulato delle variazioni di fair value, imputato nella riserva di patrimonio netto che accoglie le altre componenti dell'utile complessivo, è oggetto di reversal a conto economico all'atto dell'eliminazione contabile dello strumento. Vengono rilevati a conto economico gli interessi attivi calcolati utilizzando il tasso di interesse effettivo, le differenze di cambio e le svalutazioni.

Un'attività finanziaria rappresentativa di uno strumento di debito che non è valutata al costo ammortizzato o al FVTOCI è valutata al fair value con imputazione degli effetti a conto economico.

Altre attività correnti e non correnti, crediti commerciali e altri crediti

I crediti commerciali, le altre attività correnti e non correnti e gli altri crediti rappresentano poste finanziarie, prevalentemente relative a crediti verso clienti, non sono strumenti derivati e non sono quotati in un mercato attivo, dai quali sono attesi pagamenti fissi o determinabili. I crediti commerciali e gli altri crediti sono classificati nello stato patrimoniale nell'attivo corrente, ad eccezione di quelli con scadenza contrattuale superiore ai dodici mesi rispetto alla data di bilancio, che sono classificati nell'attivo non corrente.

Tali attività sono valutate al momento di prima iscrizione al fair value e, in seguito, al costo ammortizzato, utilizzando il tasso di interesse effettivo, ridotto di perdite di valore. Fanno eccezione quei crediti per i quali la breve durata rende l'attualizzazione non significativa.

Le perdite di valore dei crediti sono contabilizzate a conto economico quando si riscontra un'evidenza oggettiva che la Società non sarà in grado di recuperare il credito dovuto dalla controparte sulla base dei termini contrattuali.

Il valore dei crediti è esposto al netto del relativo fondo di svalutazione.

Attività per imposte anticipate

Le attività per imposte anticipate sono iscritte al valore nominale. Vengono iscritte in bilancio quando il loro recupero è giudicato probabile. Si veda anche il commento alla voce "Imposte sul reddito".

Cassa e Disponibilità Liquide

Le disponibilità liquide comprendono il denaro in cassa, assegni e conti correnti bancari e depositi rimborsabili a vista, che sono prontamente convertibili in cassa e sono soggetti ad un rischio non significativo di variazione di valore. Sono iscritte al valore nominale.

Azioni proprie

Le azioni proprie sono iscritte al costo d'acquisto, comprensivo degli oneri accessori di compravendita, ed esposte in riduzione del patrimonio netto. Gli effetti finanziari derivanti dalle eventuali vendite successive sono rilevati contro patrimonio netto. Per un dettaglio sugli acquisti di azioni proprie effettuati nel corso del 2022 e le relative delibere di autorizzazione, si invita a fare riferimento allo specifico paragrafo esplicativo presente nella Relazione sulla gestione al bilancio separato e consolidato al 31/12/2022, parte integrante del presente fascicolo di bilancio.

Attività destinate alla vendita

Secondo quanto previsto dall'IFRS 5 "Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative cessate", le attività non correnti il cui valore contabile verrà recuperato principalmente con un'operazione di vendita anziché con l'uso continuativo, se presenti i requisiti previsti dallo specifico principio, sono classificate come possedute per la vendita e valutate al minore tra il valore contabile e il fair value, al netto dei costi di vendita. Dalla data in cui tali attività sono classificate nella categoria delle attività non correnti possedute per la vendita, i relativi ammortamenti sono sospesi. Le passività connesse a tali attività sono classificate alla voce "Passività relative ad attività destinate alla vendita" mentre il risultato economico afferente tali attività è rilevato nella voce "Altri proventi".

Passività finanziarie non correnti

Le passività finanziarie sono inizialmente rilevate al costo, corrispondente al fair value del corrispettivo ricevuto al netto dei costi di transazione che sono direttamente attribuibili al finanziamento stesso. Dopo la rilevazione iniziale, i finanziamenti sono valutati con il criterio del costo ammortizzato, utilizzando il metodo del tasso d'interesse effettivo. Il costo ammortizzato è calcolato tenendo conto dei costi di emissione e di ogni eventuale sconto o premio previsti al momento della regolazione.

Benefici ai dipendenti

I fondi relativi al personale erogati in coincidenza o successivamente alla cessazione del rapporto di lavoro sono costituiti principalmente dal Trattamento di Fine Rapporto (TFR), disciplinato dalla legislazione italiana all'art. 2120 del codice civile. Il TFR rappresenta un piano a benefici definiti, ovvero un programma formalizzato di benefici successivi alla fine del rapporto di lavoro che costituisce un'obbligazione futura e per il quale la società si fa carico dei rischi attuariali e d'investimento relativi. Come richiesto dallo IAS 19R, Growens utilizza il Metodo della Proiezione Unitaria del Credito per determinare il valore attuale delle obbligazioni e il relativo costo previdenziale delle prestazioni di lavoro corrente; tale metodo di calcolo richiede l'utilizzo d'ipotesi attuariali obiettive e compatibili su variabili demografiche (tasso di mortalità, tasso di rotazione del personale) e finanziarie (tasso di sconto, incrementi futuri dei livelli retributivi). Gli utili e le perdite attuariali sono immediatamente ed integralmente riconosciuti nel conto economico complessivo in conformità allo IAS 19R. A seguito della riforma sulla previdenza, a partire dal 1° gennaio 2007 il TFR maturato, a seguito dell'entrata in vigore della riforma stessa, è destinato ai fondi

pensione o al fondo di tesoreria istituito presso l'Inps per le imprese aventi più di 50 dipendenti ovvero, nel caso d'impresе aventi meno di 50 dipendenti, può rimanere in azienda analogamente a quanto effettuato negli esercizi precedenti o destinato a fondi pensione. Su questo, la destinazione delle quote maturande del TFR ai fondi pensione ovvero all'Inps comporta che una quota del TFR maturando sia classificata come un piano a contributi definiti in quanto l'obbligazione dell'impresa è rappresentata esclusivamente dal versamento dei contributi al fondo pensione ovvero all'Inps. La passività relativa al TFR pregresso continua a rappresentare un piano a benefici definiti da valutare secondo ipotesi attuariali. Da un punto di vista contabile, attraverso la valutazione attuariale si imputano a conto economico nella voce "Oneri/Proventi finanziari" l'interest cost che costituisce l'onere figurativo che l'impresa sosterebbe chiedendo al mercato un finanziamento di importo pari al TFR e nella voce "costo del lavoro" il current service cost che definisce l'ammontare dei diritti maturati nell'esercizio dai dipendenti che non hanno trasferito alla previdenza complementare le quote maturate dal 01/01/2007. Gli utili e le perdite attuariali che riflettono gli effetti derivanti da variazioni delle ipotesi attuariali utilizzate sono rilevati direttamente nel patrimonio netto senza mai transitare a conto economico e sono esposti nel prospetto di Conto economico complessivo.

Piano d'incentivazione a beneficio dei dipendenti A partire dal 2022 è riconosciuto, a tutti i dipendenti del gruppo Growens, assunti da almeno un anno, uno Shared Bonus annuale. Il bonus è riconosciuto al raggiungimento di determinati obiettivi economici e finanziari (KPI) da parte del Gruppo e/o delle singole business unit di appartenenza ed è calcolato in percentuale sulla RAL dei dipendenti. La percentuale di calcolo differisce a seconda del work level e riparametrata sui mesi di effettivo lavoro. Gli indici di calcolo e i work level sono stati comunicati e resi noti a tutto il personale. L'ammontare totale dello Shared Bonus è stato determinato all'inizio del 2023. La quota effettivamente maturata è stata stanziata nel 2022 per competenza tra i costi del personale o i compensi amministratori a seconda del destinatario.

Fondi per rischi ed oneri

I fondi per rischi e oneri comprendono gli accantonamenti derivanti da obbligazioni attuali (legali o implicite) derivanti da un evento passato, per l'adempimento delle quali è probabile che si renderà necessario un impiego di risorse, il cui ammontare può essere stimato in maniera attendibile. Qualora le attese di impiego di risorse vadano oltre l'esercizio successivo l'obbligazione è iscritta al valore attuale determinato attraverso l'attualizzazione dei flussi futuri attesi scontati ad un tasso che tenga anche conto del costo del denaro e del rischio della passività. Non si procede invece ad alcuno stanziamento a fronte di rischi per i quali il manifestarsi di una passività è soltanto possibile. In questa evenienza si procede a darne menzione nell'apposita sezione informativa su impegni e rischi e non si procede ad alcun stanziamento.

Debiti commerciali

I debiti sono iscritti al valore nominale. Quando, stante i termini di pagamento accordati si configura un'operazione finanziaria, i debiti sono valutati al valore attuale, imputando lo sconto come onere finanziario per competenza.

Altre passività correnti

Si riferiscono a rapporti di varia natura e sono iscritti al valore nominale.

Rilevazione di ricavi

I ricavi sono rilevati nella misura in cui è probabile che i benefici economici siano conseguiti e il relativo importo possa essere determinato in modo affidabile. I seguenti criteri specifici di rilevazione dei ricavi devono essere rispettati prima dell'imputazione a conto economico: *Vendita di beni* – Il ricavo è riconosciuto, secondo quanto statuito dallo IAS 18, quando sono stati trasferiti all'acquirente tutti i rischi e benefici significativi connessi alla proprietà del bene. *Prestazione di servizi* – I ricavi sono riconosciuti al momento della effettiva erogazione con riferimento al completamento del servizio fornito e in rapporto al totale dei servizi ancora da rendere.

Costi

I costi e gli altri oneri operativi sono rilevati nel conto economico nel momento in cui sono sostenuti in base al principio della competenza temporale e della correlazione ai ricavi, quando non producono futuri benefici economici o non hanno i requisiti per la contabilizzazione come attività nella situazione patrimoniale-finanziaria. Gli oneri finanziari sono rilevati in base al principio della maturazione, in funzione del decorrere del tempo, utilizzando il tasso effettivo.

Dividendi

I proventi per dividendi sono registrati quando sorge il diritto all'incasso che normalmente corrisponde alla delibera assembleare di distribuzione dei dividendi. I dividendi deliberati sono riconosciuti come debito verso gli azionisti al momento della delibera di distribuzione.

Imposte

Le imposte del periodo includono imposte correnti e differite. Le imposte sul reddito sono generalmente imputate a conto economico, salvo quando sono relative a fattispecie contabilizzate direttamente a patrimonio netto. Le imposte correnti sono le imposte che si prevede di dover versare sul reddito imponibile dell'esercizio e sono calcolate in conformità alla normativa fiscale in vigore e tenendo conto delle esenzioni applicabili e dei crediti di imposta eventualmente spettanti. Le imposte differite sono calcolate utilizzando il cosiddetto liability method sulle differenze temporanee fra l'ammontare delle attività e passività del bilancio d'esercizio ed i corrispondenti valori riconosciuti ai fini fiscali. Le imposte differite sono calcolate in base all'aliquota fiscale che ci si aspetta sarà in vigore al momento del realizzo dell'attività o dell'estinzione della passività. Le attività fiscali differite sono rilevate soltanto nel caso sia probabile che negli esercizi successivi si generino

imponibili fiscali sufficienti per il realizzo di tali attività. Le attività e passività fiscali differite sono compensate solo quando vi è un diritto legale alla compensazione e quando si riferiscono ad imposte dovute alla medesima autorità fiscale. Le imposte sul reddito relative ad esercizi precedenti includono gli oneri e i proventi rilevati nell'esercizio per imposte sul reddito relative ad esercizi precedenti.

Utile/(perdita) per azione

Base

L'utile/(perdita) per azione è calcolato quale rapporto tra il risultato economico per la media ponderata delle azioni ordinarie in circolazione durante l'esercizio, escludendo le eventuali azioni proprie.

Diluito

L'utile/(perdita) diluito per azione è calcolato quale rapporto tra il risultato economico per la media ponderata delle azioni ordinarie in circolazione durante l'esercizio, escludendo le eventuali azioni proprie. Ai fini del calcolo dell'utile diluito per azione, la media ponderata delle azioni in circolazione è modificata assumendo la conversione di tutte le potenziali azioni aventi effetto diluitivo, mentre il risultato economico è rettificato per tenere conto degli effetti, al netto delle imposte, della conversione.

Perdita di valore (Impairment) delle attività immateriali

La Società verifica il valore netto contabile delle attività materiali e immateriali al fine di determinare se vi sia qualche indicazione che tali attività possano aver subito una perdita di valore. Se esiste una tale evidenza, si procede alla stima del valore recuperabile delle attività. Il valore recuperabile di un'attività materiale o immateriale è definito come il maggiore fra il suo fair value, dedotti i costi di vendita, e il valore d'uso, calcolato come il valore attuale dei flussi di cassa futuri che si prevede abbiano origine da un'attività o da un'unità generatrice di flussi finanziari (CGU - cash generating unit). La proiezione dei flussi finanziari si basa sui piani aziendali e su presupposti ragionevoli e documentati riguardanti i futuri risultati della società e le condizioni macroeconomiche anche per quanto riguarda il tasso di sconto adottato nel processo di attualizzazione. Quando non è possibile stimare il valore recuperabile di un singolo bene, la Società stima il valore recuperabile dell'unità generatrice di flussi finanziari cui il bene appartiene. È stata identificata, con riferimento a Growens, un'unica CGU, coincidente con la legal entity, nel cui attivo patrimoniale sono iscritti tangibile e intangible assets. Ogniqualvolta il valore recuperabile di un'attività (o di una unità generatrice di flussi di cassa - cash generating unit) è inferiore al valore contabile, quest'ultimo è ridotto al valore di recupero e la perdita viene imputata a conto economico. Successivamente, se una perdita in precedenza rilevata su attività diverse dall'avviamento viene meno o si riduce, il valore contabile dell'attività (o dell'unità generatrice di flussi finanziari) è incrementato sino alla nuova stima del valore recuperabile (che comunque non può eccedere il valore netto di carico che l'attività avrebbe avuto se non fosse mai stata effettuata la svalutazione per perdita di valore).

Fondo svalutazione crediti commerciali

Il fondo svalutazione crediti riflette la miglior stima degli amministratori circa le perdite relative al portafoglio crediti nei confronti della clientela. Tale stima si basa sulle perdite attese da parte della Società, determinate in funzione dell'esperienza passata per crediti simili, degli scaduti correnti e storici, dell'attento monitoraggio della qualità del credito e di proiezioni circa le condizioni economiche e di mercato.

Imposte anticipate

La contabilizzazione delle imposte anticipate è effettuata sulla base delle aspettative di un imponibile fiscale negli esercizi futuri atto al loro recupero. La valutazione degli imponibili attesi ai fini della contabilizzazione delle imposte anticipate dipende da fattori che possono variare nel tempo e determinare effetti significativi sulla recuperabilità dei crediti per imposte anticipate.

IFRS 16: Leases

Growens ha in essere vari contratti di affitto per l'utilizzo di uffici, di leasing e noleggio a lungo termine su veicoli e altre attività minori di proprietà di terzi. I contratti di affitto sono in genere stipulati per una durata di 6 anni o superiore ma possono avere opzioni di estensione. I termini di locazione sono negoziati individualmente e contengono una vasta gamma di termini e condizioni differenti.

A partire dal 01/01/2019, a seguito della prima applicazione del principio contabile IFRS 16, per i contratti di locazione passiva, il nuovo principio prevede, salvo limitate eccezioni, la rilevazione del diritto d'uso (Right of Use o RoU) acquisito tra le attività immateriali del bilancio, in contropartita della passività finanziaria costituita dal valore attuale dei canoni di locazione futuri. Sono esclusi da tale previsione i contratti a breve termine (i contratti di locazione con durata inferiore o uguale a 12 mesi e che non contengono un'opzione di acquisto) e quelli riferiti ad attività di modesto valore (cioè aventi un valore unitario inferiore a Euro 5 migliaia). I canoni di locazione relativi a contratti a breve termine e a basso valore sono rilevati come costi a conto economico a quote costanti lungo la durata del leasing.

Il valore assegnato ai diritti d'uso corrisponde all'ammontare delle passività di locazione rilevate, oltre ai costi diretti iniziali sostenuti, ai canoni regolati alla data di inizio contratto o precedentemente, ai costi di ripristino, al netto di eventuali incentivi di leasing ricevuti. I costi di ripristino, riconoscibili in rari casi, sono normalmente afferenti uffici, per i quali potrebbe essere previsto contrattualmente il ripristino allo stato originario al termine dell'accordo di locazione. Il valore attualizzato della passività così determinata incrementa il diritto d'uso del bene sottostante, con contropartita il riconoscimento di un fondo dedicato. A meno che la società non sia ragionevolmente certa di ottenere la proprietà del bene locato alla fine della durata del leasing, i diritti d'uso sono ammortizzati a quote costanti sulla base della vita utile stimata o della durata del contratto, se inferiore.

La passività finanziaria per leasing è rilevata alla data di inizio dell'accordo per un valore complessivo pari al valore attuale dei canoni di affitto, noleggio e leasing da corrispondere nel corso della durata del contratto, scontati utilizzando tassi di interesse marginali (Incremental borrowing rate-'IBR'), quando il tasso di interesse implicito nel contratto di leasing non è facilmente determinabile. I pagamenti variabili di leasing rimangono contabilizzati a conto economico come costo di competenza del periodo.

Dopo la data di inizio, l'ammontare delle passività per contratti di locazione aumenta per riflettere la maturazione degli interessi e diminuisce per riflettere i pagamenti effettuati. Ogni pagamento di leasing è ripartito tra rimborso della quota capitale della passività e costo finanziario. Il costo finanziario è imputato a conto economico lungo la durata del contratto, per riflettere un tasso di interesse costante sul debito residuo della passività, per ciascun periodo.

In caso di accordi di sub-locazione e di modifica del contratto di locazione, si applicano le regole richieste dal IFRS 16-'Leases'.

Il principio IFRS 16 richiede da parte del management l'effettuazione di stime e di assunzioni che possono influenzare la valutazione del diritto d'uso e della passività finanziaria per leasing, incluse la determinazione di:

- contratti in ambito di applicazione delle nuove regole per la misurazione di attività/passività con metodo finanziario;
- termini del contratto;
- tasso di interesse utilizzato per l'attualizzazione dei futuri canoni di leasing.

I contratti sono inclusi o esclusi dall'applicazione del principio, in base ad analisi dettagliate eseguite a livello di singolo accordo e in linea con le regole previste dai principi IFRS.

La durata del lease è calcolata considerando il periodo non annullabile del leasing, insieme ai periodi coperti da un'opzione di estensione dell'accordo se è ragionevolmente certo che verrà esercitata, o qualsiasi periodo coperto da un'opzione di risoluzione del contratto di locazione, se è ragionevolmente certo non essere esercitato. Il Gruppo valuta se sia ragionevolmente certo esercitare o meno le opzioni di estensione o di risoluzione tenendo conto di tutti i fattori rilevanti che creano un incentivo economico afferente tali decisioni.

La valutazione iniziale viene riesaminata se si verifica un evento significativo o un cambiamento delle caratteristiche che influiscono sulla valutazione stessa e che siano sotto il controllo della società.

I tassi di interesse marginale definiti dal Gruppo sono rivisti su base ricorrente e applicati a tutti i contratti aventi caratteristiche simili, che sono stati considerati come un unico portafoglio di contratti. I tassi sono determinati a partire dal tasso effettivo medio di

indebitamento della Capogruppo, opportunamente rettificato in base a quanto richiesto dalle nuove regole contabili, per simulare un teorico tasso marginale di interesse marginale coerente con i contratti oggetto di valutazione. Gli elementi maggiormente significativi considerati nell'aggiustamento del tasso sono il credit-risk spread di ciascun paese osservabile sul mercato e la diversa durata dei contratti di locazione. I tassi di interesse esplicitati all'interno degli accordi di leasing sono rari.

Gli incentivi per il leasing ricevuti entro e non oltre la data di inizio dell'accordo sono imputati a diretta riduzione del valore del diritto d'uso; il valore corrispondente riflette il denaro già ricevuto al netto del credito da incassare. Gli incentivi per il leasing concordati durante la durata del contratto sono considerati come modifiche del contratto originale misurato alla data della modifica, con un conseguente impatto di pari valore sul valore sia del diritto d'uso sia della passività per leasing.

I criteri di valutazione adottati da Growens e dal Gruppo ispirati ai Principi Contabili IAS/IFRS, sono coerenti e sostanzialmente invariati con quelli applicati nel bilancio annuale al 31/12/2021, ad eccezione di quanto di seguito riportato.

Variazione nei principi contabili

Per un aggiornamento in merito alla variazione dei principi contabili si faccia riferimento al medesimo paragrafo delle note esplicative consolidate all'interno del presente fascicolo.

Analisi dei rischi

Per un'analisi puntuale ed approfondita dei rischi a cui è esposta la società nell'ambito delle proprie attività operative, si rimanda alla Relazione sulla gestione che costituisce parte integrante della presente relazione annuale consolidata al 31/12/2022.

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.

Di seguito si riporta l'informativa relativamente al valore contabile degli strumenti finanziari per l'esercizio chiuso al 31/12/2022:

31 dicembre 2022 Growens SpA

<i>(In unità di Euro)</i>	Valore in bilancio	Fair value	Gerarchia fair value
Altre attività finanziarie			
Altre attività non correnti	3.627.244	3.627.244	Livello 3
Altre attività finanziarie correnti	-	-	Livello 1

Passività potenziali

Allo stato attuale in Growens 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)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
1.354.448	1.056.373	(298.075)

Impianti e macchinari

Descrizione	Importo
Costo storico	254.503
Ammortamenti anni precedenti	213.033
Saldo al 31/12/2021	41.470
Acquisizioni dell'esercizio	16.417
Ammortamenti dell'esercizio	34.787
Saldo al 31/12/2022	23.100

Altri beni

Descrizione	Importo
Costo storico	4.168.363
Ammortamenti anni precedenti	(2.855.384)
Saldo al 31/12/2021	1.312.979
Acquisizioni dell'esercizio	23.389
Cessioni dell'esercizio	2.478
Ammortamenti dell'esercizio	300.615
Saldo al 31/12/2022	1.033.274

Nella voce "altri beni" materiali sono iscritte:

- Spese per l'acquisto di mobili e arredi degli uffici per euro 236.827 al netto dell'ammortamento d'esercizio;
- Spese per l'acquisto di macchine elettroniche d'ufficio per euro 229.770 al netto dell'ammortamento d'esercizio;

- Spese per l'acquisto di telefoni cellulari per euro 3.373 al netto dell'ammortamento d'esercizio;
- Spese per migliorie su beni di terzi per euro 558.287 al netto dell'ammortamento d'esercizio;
- Altre immobilizzazioni materiali per euro 5.016.

Attività per diritti d'uso

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Diritti d'uso Uffici IFRS16	2.400.870	1.592.998	(807.872)
Diritti d'uso Autovetture IFRS16	194.869	108.566	(86.303)
Diritti d'uso PC IFRS16	112.583	264.616	152.033
Totale	2.708.323	1.966.180	(742.142)

In data 01/01/2019 ha trovato prima applicazione, come ampiamente illustrato in precedenza, il principio contabile IFRS 16 Leases che prevede, 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 acquisito tra le attività materiali del bilancio, in contropartita della passività finanziaria costituita dal valore attuale dei canoni di locazione futuri.

Il tasso marginale utilizzato per la categoria omogenea dei contratti di affitto degli uffici strumentali coincide con il tasso applicato alla capogruppo all'epoca della sottoscrizione dei relativi contratti, in occasione di operazioni di finanziamento a medio lungo termine erogate 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 un tasso variabile adeguato in base alle dinamiche di mercato. Trimestralmente vengono effettuati degli accertamenti in modo da applicare ai nuovi contratti un tasso in linea con l'andamento del mercato.

Gli importi sopra esposti sono, come per gli altri cespiti materiali ed immateriali, al netto del relativo fondo ammortamento rispettivamente di Euro 1.592.998 per gli uffici in locazione e di Euro 108.566 per i veicoli in locazione e per pc in noleggio per Euro 264.616. Pertanto, in virtù dell'applicazione del principio contabile IFRS 16, i costi per complessivi Euro 777.232 relativi ad affitti di uffici strumentali per Euro 629.833, autovetture aziendali in leasing e noleggio lungo termine per Euro 87.846 e attrezzature informatiche in noleggio per Euro 59.552, sostenuti nel corso dell'esercizio, non sono rilevati direttamente come costi per godimento beni di terzi, ma contabilizzati nel valore dei cespiti RoU e conseguentemente ammortizzati.

Attività immateriali (2)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
3.659.270	3.597.100	(62.170)

Descrizione costi	Valore 31/12/2021	Incrementi esercizio	Decrementi esercizio	Amm.to esercizio	Valore 31/12/2022
Sviluppo software	2.364.619	989.949		979.954	2.374.614
Software di terzi	1.263.778	466.767	85.939	473.792	1.170.814
Marchi	9.585	10.500		4.109	15.976
Altre	21.288	19.440		5.033	35.695
Totale	3.659.270	1.486.656	85.939	1.462.888	3.597.100

Nella voce “Sviluppo software” sono iscritti con il consenso del Collegio Sindacale i costi per lo sviluppo della piattaforma MailUp per Euro 2.374.614 al netto degli ammortamenti di competenza. Nella voce “Software di terzi” sono iscritti gli interventi di implementazione, integrazione e sviluppo di software di proprietà di terzi utilizzati nei processi aziendali. 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. Le “Altre” immobilizzazioni sono costituite dai costi della revisione completa della denominazione della Società e del brand di Gruppo nel contesto del progetto di crescita internazionale che caratterizza la strategia di lungo termine del Gruppo. Per una descrizione dettagliata degli sviluppi software incrementali realizzati nel corso dell’esercizio e dei relativi progetti di ricerca e sviluppo si rimanda all’apposita sezione della Relazione sulla gestione al bilancio separato e consolidato facente parte del presente fascicolo di bilancio. Si rimanda alla precedente sezione sui Criteri di valutazione ed in particolare al paragrafo sulle Attività Immateriali per gli approfondimenti sul tema della vita utile dei cespiti immateriali.

Impairment test sulle attività immateriali

La Società, in caso di segnali che evidenzino una perdita di valore nelle immobilizzazioni immateriali iscritte a bilancio, verifica, come ricordato nella sezione relativa ai principi contabili adottati, la recuperabilità economico finanziaria delle stesse attraverso apposite valutazioni (test di impairment) su ciascuna unità generatrice di cassa (Cash Generating Units o “CGU”) nel caso specifico rappresentata dalla legal entity Growens, che ha iscritto nel proprio bilancio tali valori. La recuperabilità dell’investimento è determinata con riferimento ai flussi di cassa previsti. La Società verifica il valore netto contabile delle attività immateriali al fine di determinare se vi sia qualche indicazione che tali attività possano aver subito una perdita di valore e nel caso effettua uno specifico impairment test. Non essendosi verificate tali circostanze nel corso del 2022, non è emersa la necessità di effettuare il test sopra menzionato.

Costi di sviluppo

La voce Sviluppo piattaforma include i costi relativi alle attività di sviluppo incrementale, aggiornamento e innovazione della piattaforma MailUp di proprietà della Società, commercializzata in modalità SaaS (Software as a Service), da sempre fattore strategico di successo per il business della Società. Nella stessa voce sono stati iscritti i costi per progetti di sviluppo della piattaforma MailUp in corso di realizzazione quindi non ancora ultimati alla fine dell'esercizio e, pertanto, non ammortizzati. I costi sono ragionevolmente correlati a un'utilità protratta per più esercizi e sono ammortizzati in relazione alla loro residua possibilità di utilizzazione, attestata la recuperabilità economica e finanziaria dell'investimento. Per un'analisi approfondita delle nuove funzionalità apportate nel 2022 alla piattaforma MailUp oltre ai dettagli sui progetti di ricerca e sviluppo sopra citati si rimanda al paragrafo "Attività di ricerca e sviluppo" della Relazione sulla gestione al bilancio consolidato e separato al 31/12/2022, parte integrante del presente fascicolo di bilancio.

Partecipazioni in società controllate (3)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
17.139.860	20.940.524	3.800.665

Descrizione	Valore al 31/12/2021	Incrementi esercizio	Decrementi esercizio	Valore al 31/12/2022
Imprese controllate	17.139.860	5.417.834	1.617.170	20.940.524

L'incremento delle partecipazioni è dato dall'acquisizione, in data 4 maggio, della controllata Contactlab S.p.A., più volte citato nel presente fascicolo. Il decremento maggiore, pari ad Euro 1,542 milioni, è relativo alla svalutazione parziale della partecipazione nella controllata olandese Datatricv BV operata a seguito dell'impairment test, di cui si forniscono ampi dettagli nello specifico paragrafo delle note esplicative consolidate. I restanti decrementi sono collegati al mancato raggiungimento del target previsto dal corrente piano di stock option menzionato in altre parti del presente fascicolo.

Si forniscono le seguenti informazioni relative alle partecipazioni di controllo possedute direttamente.

Denominazione	Città o Stato Estero	Capitale Sociale Euro	Patrimonio netto Euro	Utile/(perdita)	% Poss.	Valore bilancio
BEE CONTENT DESIGN INC	STATI UNITI	43.295	(1.259.952)	(1.008.356)	95,24	728.752

ACUMBAMAIL SL	SPAGNA	4.500	403.942	376.842	100	1.092.658
MAILUP A/S	NORDICS DANIMARCA	67.001	641.008	(304)	100	640.582
AGILE S.p.A.	TELECOM CARPI (MO)	500.000	3.540.479	2.220.479	100	8.800.000
DATATRICS B.V.	OLANDA	999	(4.674.424)	(1.779.154)	100	4.260.698
CONTACTLAB S.p.A.	ITALIA	1.228.572	291.692	(285.644)	100	5.417.834
						20.940.524

Per approfondimenti sulle attività svolte dalle controllate e sul loro ruolo strategico all'interno del Gruppo si rimanda alla Relazione sulla gestione consolidata e separata parte integrante del presente fascicolo di bilancio annuale. Le partecipazioni iscritte nelle immobilizzazioni rappresentano un investimento duraturo e strategico da parte della società.

Partecipazioni in società collegate (4)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
111.106	239.005	127.899

Denominazione	Città o Stato Estero	Capitale Sociale	Patrimonio netto	Utile/(perdita) 2022	% Poss	Valore al bilancio
CRIT - Cremona Information Technology	CREMONA (CR)	548.400	372.497	(274.235)	33,29	182.550
Altre partecipazioni						56.455

In data 8 luglio 2022 l'assemblea dei soci del CRIT-Cremona Information Technology S.c.ar.l. ha deliberato di aumentare il capitale sociale in via scindibile: in prima battuta Growens ha versato Euro 26.830 e rinunciato all'incasso di un finanziamento infruttifero precedentemente erogato a favore del CRIT per Euro 96.641. In seconda battuta, in data 23 settembre 2022, ha sottoscritto quote per altri Euro 1.600 portando la partecipazione del CRIT ad Euro 182.550.

La variazione delle altre partecipazioni è data dai sotto indicati versamenti a titolo di sottoscrizione capitale: per un totale di Euro 14.083 a Prana Ventures SICAF Euveca, mentre

per Euro 43.171 a Eureka Venture SGR S.p.A. in conto Aff Blacksheep Euveca Fund in relazione ad operazioni di più efficiente gestione della liquidità.

Altre attività non correnti (5)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
3.239.465	3.627.644	388.180

Descrizione costi	Valore al 31/12/2021	Incrementi esercizio	Decrementi esercizio	Amm.to esercizio	Valore al 31/12/2022
Crediti Verso Imprese Controllate (Oltre 12 mesi)	1.960.447	400.000			2.360.447
Crediti Verso Imprese Collegate (Oltre 12 mesi)	64.641		(64.641)		-
Crediti Vs Altri	1.270				1.270
Crediti Tributari Oltre	6.036	371			6.407
Somme a pegno Bper	1.207.070	52.450			1.259.520
Totale	3.239.465	452.821	(64.641)		3.627.644

Il credito verso imprese controllate è relativo al finanziamento fruttifero a favore di Datatrics BV. Gli incrementi del 2022 sono relativi a ulteriori Euro 400 migliaia erogati dalla controllante a supporto delle esigenze operative della controllata. La voce Pegno BPER fa riferimento alla somma trattenuta a titolo di pegno da Banca Popolare dell'Emilia Romagna a fronte delle quattro erogazioni effettuate nel corso del 2020-2021-2022 del finanziamento connesso al bando Ministero dello Sviluppo economico "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 anticipate (6)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
238.967	341.932	102.965

Le attività per imposte anticipate si riferiscono principalmente a: perdite fiscali riportabili, ai futuri ammortamenti delle immobilizzazioni immateriali riclassificate in applicazione dei criteri IAS in sede di FTA e al ricalcolo dell'accantonamento TFR secondo le logiche attuariali prescritte dal principio IAS 19. Il valore iscritto in bilancio del credito è considerato recuperabile in base alle future prospettive reddituali della società.

Attività correnti

Crediti commerciali e altri crediti (7)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
2.991.636	2.799.852	(191.784)

La somma è relativa a crediti verso clienti e comprende anche i crediti per fatture da emettere per Euro 5.513. L'adeguamento del valore nominale dei crediti al valore di fair value è stato ottenuto mediante apposito fondo svalutazione crediti che ha subito, nel corso dell'esercizio, le seguenti movimentazioni:

Descrizione	Valore al 31/12/2022
Saldo al 31/12/2021	14.472
Utilizzo nell'esercizio	(14.472)
Accantonamento esercizio	13.921
Saldo al 31/12/2022	(13.921)

Oltre all'accantonamento fiscalmente deducibile pari ad Euro 13.921, il Fondo svalutazione crediti ha subito un decremento di un importo pari ad Euro 14.472 dovuto alla chiusura di crediti non più recuperabili. Si evidenzia come, nonostante l'incremento dei ricavi di business (11%) ci sia stata una riduzione dei crediti verso clienti, dimostrazione dell'ottimo presidio della funzione di credit collection.

Principali clienti

In accordo con quanto previsto dall'IFRS 8, si precisa che per gli esercizi chiusi al 31/12/2022 e 31/12/2021 non vi sono clienti che generano ricavi superiori al 10% del totale ricavi.

Crediti verso società controllate e collegate (8)

Descrizione	Saldo al 31/12/2021	Valore al 31/12/2022	Variazioni
Verso Imprese Controllate	3.889.379	7.389.892	3.500.514

I crediti verso imprese controllate derivano da normali rapporti commerciali posti in essere nel corso dell'esercizio 2022. L'incremento è legato in parte all'ampliamento dei servizi di holding erogati alle controllate e in parte al supporto finanziario delle controllate nel contesto della gestione della liquidità di Gruppo.

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

Crediti per area geografica	V/clienti	V/controllate	Totale
Clienti Italia	2.587.620	118.603	2.706.223
Clienti Ue	10.897	3.884.595	3.895.492
Crediti Extra Ue	201.335	3.386.694	3.588.029
Totale	2.799.852	7.389.892	10.189.744

Altre attività correnti (9)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
1.887.818	1.444.331	(443.486)

La voce è così composta:

Descrizione	Saldo al 31/12/2021	Saldo al 31/12/2022	Variazioni
Rimanenze	26.856	15.714	(11.143)
Crediti Tributari	77.572	115.699	38.127
Altri Crediti	302.247	163.023	(139.223)
Ratei e Risconti Attivi	1.481.143	1.149.896	(331.247)
Totale	1.887.818	1.444.331	(443.486)

I crediti tributari al 31/12/2022 sono così costituiti:

Descrizione	Importo
Acconto IVA	928
Cred.Imposta Assunz.Personale	2.807
Credito d'imposta R&S (L. 190/2014)	82.870
Crediti V/Erario per ritenute subite	29.094
Totale	115.699

I crediti verso altri al 31/12/2022 sono così costituiti:

Descrizione	Importo
Acconti a Fornitori	3.392
Contributi su bando ICT agenda digitale	159.631
Totale	163.023

I Contributi sul bando ICT agenda digitale sono relativi al medesimo bando proposto dal MISE nell'ambito degli accordi di competitività, ampiamente dettagliato tra le attività di Ricerca e Sviluppo nella Relazione sulla gestione. In questo ambito, si segnala l'avvenuto

incasso, a giugno 2022, di Euro 130 migliaia di contributi a fondo perduto derivanti dalla presentazione della terza rendicontazione dei relativi costi ed investimenti.

I ratei e risconti attivi al 31/12/2022 sono così costituiti:

Descrizione	Importo
Ratei Attivi	-
Risconti Attivi	1.149.896
Totale	1.149.896

I risconti attivi sono costituiti dalla quota di competenza futura dei costi già rilevati contabilmente nell'esercizio, tipicamente canoni su servizi software, compensi alle agenzie esterne che hanno supportato la Società per l'ottenimento di contributi e finanziamenti agevolati relativi a progetti pluriennali e costi anticipati relativi allo spostamento in cloud dei servizi software erogati. Non sussistono, al 31/12/2022, ratei e risconti aventi durata superiore a cinque anni.

Disponibilità liquide (10)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
7.485.288	1.591.258	(5.894.030)

Descrizione	Saldo al 31/12/2021	Saldo al 31/12/2022
Banche C/C attivi	7.485.196	1.590.890
Cassa	92	368
Totale	7.485.288	1.591.258

Il saldo rappresenta le disponibilità liquide e l'esistenza di numerario e di valori alla data di chiusura dell'esercizio.

Passività e Patrimonio Netto

Patrimonio netto

Capitale sociale (11)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
374.276	384.834	10.557

Il capitale sociale della capogruppo Growens è interamente versato ed è rappresentato al 31 dicembre 2022 da 15.393.343 azioni ordinarie prive di valore nominale, la cui parità contabile è pari ad euro 0,025 cadauna. Il capitale sociale è stato incrementato per Euro 10.557 a seguito dell'aumento di capitale riservato alla parte venditrice della controllata olandese Datatrics, quale quota in natura dell'earn-out in virtù degli specifici accordi modificativi concordati tra le parti (si vedano in proposito i Principali eventi dell'esercizio). Sono state pertanto sottoscritte n. 422.297 azioni al prezzo nominale di euro 0,025.

Riserve (12)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
18.640.036	21.330.672	2.690.636

Descrizione	31/12/2021	Incrementi	Decrementi	31/12/2022
Riserva Da Sovrapprezzo Delle Azioni	12.753.906	989.443		13.743.349
Riserva Stock Option	184.368		184.368	-
Riserva Legale	80.000			80.000
Riserva Straordinaria	7.367.049	1.176.894		8.543.943
Riserva Per Adeguamento Cambi	-	74.625		74.625
Riserva Fta	(613.449)			(613.449)
Riserva Oci	(337.513)	259.201	62.208	(140.520)
Riserva Per Azioni Proprie In Portafoglio	(714.724)	860.670	423.620	(277.674)
Riserva Da Avanzo Di Fusione	133.068			133.068
Utili/Perdite A Nuovo Ias	(212.668)			(212.668)
Totale	18.640.036	3.360.833	670.196	21.330.672

Come già evidenziato in Relazione sulla gestione e nelle note esplicative al bilancio consolidato, a cui si rimanda, l'analisi dell'andamento delle quotazioni del titolo Growens nel periodo di validità "Stock option plan 2020-2023" ha evidenziato come l'obiettivo di capitalizzazione stabilito nel piano non sia raggiungibile entro l'orizzonte del piano. Per questo motivo la relativa riserva e i costi stanziati sono stati stornati. 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 nonché della traduzione di bilanci in valuta diversa dall'Euro. La Riserva negativa per azioni proprie in portafoglio è stata iscritta, in conformità al disposto degli artt. 2357 e 2424 c.c., nel passivo nell'ambito del gruppo Patrimonio netto, valutata al costo, quale contropartita di ammontare pari alle azioni proprie detenute al 31/12/2022. La riserva azioni proprie è indisponibile e sarà mantenuta fino a che le azioni non saranno alienate.

Risultato dell'esercizio

Il risultato netto dell'esercizio è negativo ed evidenzia una perdita di Euro 597.150 rispetto all'utile netto di Euro 862.186 al 31/12/2021. Per un'analisi approfondita dei risultati si rimanda alla specifica sezione della Relazione sulla gestione separata e consolidata al 31/12/2022, parte integrante del presente fascicolo di bilancio. Le poste del patrimonio netto sono così distinte secondo l'origine, la possibilità di utilizzazione, la distribuibilità e l'avvenuta utilizzazione nei tre esercizi precedenti.

Natura / Descrizione	Importo	Possibilità di utilizzo (*)	Quota disponibile
Riserva da sovrapprezzo delle azioni	13.743.348	A, B	13.743.348
Riserva Stock options	0	B	
Riserva legale	80.000	B	
Riserva straordinaria	8.543.943	A, B, C, D	8.543.943
Riserva per utili su cambi	74.625		
Riserva FTA	(613.449)		
Riserva OCI	(140.520)		
Riserva negativa per azioni proprie in portafoglio	(277.675)		
Riserva da avanzo di fusione	133.068	B	133.068
Perdite a nuovo IAS	(212.668)		
Totale	21.330.672		22.287.291
Quota non distribuibile			
Residua quota distribuibile			22.287.291

(*) A: per aumento di capitale; B: per copertura perdite; C: per distribuzione ai soci; D: per altri vincoli statutari (***) la quota non distribuibile è calcolata in base all'art. 2426 C.C. comma 5 e corrisponde al residuo non ancora ammortizzato dei costi di ricerca, sviluppo e pubblicità al 31/12/2021.

Passività non correnti

Debiti verso banche e altri finanziatori (13)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
3.477.932	3.439.026	(38.906)

La voce debiti verso banche è relativa alle quote residue a medio lungo termine dei finanziamenti chirografari accesi. Nel corso del 2022 sono stati accesi i seguenti finanziamenti: un finanziamento chirografario erogato da Credem per Euro 1.000.000 a tasso variabile ed un'ulteriore tranche, per Euro 395.124, del finanziamento nell'ambito del bando ICT Agenda digitale, di cui Euro 352.178 erogati da Cassa Depositi e Prestiti al tasso fisso agevolato dello 0,8% annuo ed Euro 42.946 al tasso fisso del 2,2% da parte di BPER. Dopo questi incrementi, il finanziamento complessivo legato al bando di cui sopra ammonta complessivamente a Euro 3.412.800, di cui Euro 3.040.200 erogati da Cassa Depositi e Prestiti e 372.600 finanziamento da BPER, con durata originaria 84 mesi compreso preammortamento.

Passività finanziaria diritto d'uso a lungo termine (14)

Passività per diritti d'uso

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Passività finanziaria RoU uffici MLT IFRS16	1.866.606	1.094.313	(772.293)
Passività finanziaria RoU auto MLT IFRS16	82.545	42.434	(40.111)
Passività finanziaria RoU PC MLT IFRS16	78.779	180.384	101.605
Totale	2.027.930	1.317.132	(710.798)

La passività finanziaria sopra esposta è calcolata in applicazione del Principio Contabile IFRS 16. Per un approfondimento su questo argomento si rimanda alla parte iniziale del presente documento.

Altre passività non correnti (15)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
2.000.000	-	(2.000.000)

Il debito verso BMC Holding di cui sopra, parte venditrice di Datatrics B.V., relativo alla corresponsione dell'earn-out, in virtù dell'accordo modificativo sottoscritto dalle parti ad integrazione dell'accordo originariamente siglato, è stato saldato in data 14/07/2022, secondo le seguenti modalità: per Euro un milione in contanti e per il restante importo, sempre pari ad Euro un milione, tramite l'assegnazione di azioni Growens emesse mediante uno specifico aumento di capitale già deliberato per questa finalità.

Fondi rischi e oneri (16)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
166.667	266.667	100.000

Descrizione	31/12/2021	Incrementi	Decrementi	31/12/2022
Fondo per trattamento di quiescenza (TFM)	166.667	100.000	-	266.667

Il fondo per trattamento di quiescenza è riferito all'indennità dovuta agli amministratori in sede di cessazione mandato (TFM).

Fondi del personale (17)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
1.999.034	1.896.117	(102.917)

La variazione è così costituita:

Descrizione	31/12/2021	Incrementi	Decrementi	Utili/Perdite attuariali	31/12/2022
Fondo relativo al personale (TFR)	1.999.034	556.610	264.806	(394.722)	1.896.117

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

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

Ipotesi demografiche

Con riferimento alle ipotesi demografiche sono state utilizzate le tavole di mortalità ISTAT 2011 e le tavole di inabilità/invalidità INPS. Relativamente alle probabilità di uscita dall'attività lavorativa per cause diverse dalla morte, sono state utilizzate delle

Ipotesi Economico – finanziarie

Riguardano le linee teoriche delle retribuzioni, il tasso tecnico d'interesse, il tasso d'inflazione ed i tassi di rivalutazione delle retribuzioni e del TFR. Le valutazioni tecniche sono state effettuate sulla base delle ipotesi descritte dalla seguente tavola:

	2022
Tasso annuo tecnico di attualizzazione	3,77%
Tasso annuo di inflazione	2,30%
Tasso annuo aumento retribuzioni complessivo	2,50%

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

Passività correnti

Debiti commerciali e altri debiti (18)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
1.588.326	1.828.811	240.485

I "Debiti verso fornitori" sono iscritti al netto degli sconti commerciali, e sono così suddivisi per area geografica :

- debiti fornitori Italia, per Euro 1.625.757;
- debiti fornitori UE, per Euro 24.255;
- debiti fornitori Extra UE, per Euro 178.799.

Debiti verso società controllate e collegate (19)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
1.752.832	2.726.731	973.899

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Imprese controllate	1.750.832	2.726.731	975.899
Imprese collegate	2.000	-	(2.000)
Totale	1.752.832	2.726.731	973.899

I "Debiti verso imprese controllate" sono costituiti dai debiti verso Agile Telecom per giroconto Iva, in relazione al regime di Iva di Gruppo in essere, pari ad un importo di Euro 396.370 e per forniture pari ad Euro 2.317.834 e verso BEE Content Design Inc per Euro 2.754, verso Globase International Aps per Euro 5.504, e verso ContactLab per Euro 4.270.

I debiti espressi in valuta sono stati adeguati al cambio puntuale di fine esercizio.

Debiti verso banche e altri finanziatori (20)

31/12/2020	31/12/2022	Variazioni
1.194.687	1.505.389	310.702

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Debiti Verso Banche A Breve	1.194.687	1.505.389	310.702
Totale	1.194.687	1.505.389	310.702

La voce debiti verso banche è relativa principalmente alle quote a breve termine dei finanziamenti chirografari accessi dalla Società con Credito Emiliano (Credem), Banca BPER e Crédit Agricole.

Passività diritto d'uso a breve termine (21)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
776.497	674.635	(101.861)

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Passività finanziaria RoU uffici BT IFRS16	661.087	519.973	(141.114)
Passività finanziaria RoU auto BT IFRS16	76.530	68.080	(8.450)
Passività finanziaria RoU PC BT IFRS16	38.879	86.582	47.703
Totale	776.497	674.635	(101.861)

La passività finanziaria sopra esposta è calcolata in applicazione del Principio Contabile IFRS 16. Per un approfondimento su questo argomento si rimanda alla parte iniziale del presente documento.

Altre passività correnti (22)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
9.845.155	10.221.228	376.073

Debiti tributari

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Iva a debito	(174.217)	(520.784)	(346.567)
Debiti verso Erario per ritenute operate alla fonte	221.181	280.319	59.138
Totale	46.964	(240.465)	(287.429)

Altre passività correnti

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Debiti verso istituti di previdenza	432.921	528.403	95.482
Debiti verso amministratori per emolumenti	30.468	32.737	2.269
Debiti verso dipendenti per salari e stipendi da pagare	535.310	639.690	104.380
Debiti verso dipendenti per ferie, permessi e mensilità aggiuntive	686.650	824.915	138.264
Debiti per bonus variabili verso dipendenti e amministratori	391.589	1.181.268	789.679
Ratei Passivi	2.198	1.546	(652)
Risconti passivi	7.718.400	7.254.995	(463.405)
Altri debiti	655	(1.860)	(2.515)
Totale	9.798.191	10.461.694	663.503

Risconti passivi: la maggior parte dei ricavi di Growens è basata su canoni annuali con caratteristica ricorrente. Growens incassa i canoni ricorrenti 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.

Impegni e garanzie

Al 31/12/2022 non sono presenti impegni e garanzie assunti da Growens nei confronti di terzi.

Conto Economico

Ricavi (23)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
23.144.435	27.588.753	4.444.318

I ricavi complessivi risultano pari a Euro 27,6 milioni (Euro 23,1 milioni al 31.12.2021) registrando un incremento di Euro 4,44 milioni (+19,2%) rispetto al corrispondente dato dell'esercizio precedente.

Ricavi per tipologia di prodotto

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

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Ricavi SaaS	15.713.220	17.437.058	1.723.838

Ricavi Intercompany	6.614.527	9.339.654	2.725.127
Altri ricavi	816.688	812.040	(4.647)
Totale	23.144.435	27.588.753	4.444.318

Gli altri ricavi si riferiscono principalmente ai contributi sui bandi contabilizzati, menzionati nella specifica sezione della Relazione sulla gestione al presente bilancio, oltre a sopravvenienze attive e proventi relativi ad attività residuali. La crescita dei ricavi intercompany è connessa alla ripartizione dei costi di staff (amministrazione e contabilità, fatturazione, controllo di gestione, risorse umane, servizi legali, alta direzione e M&A, servizi tecnologici e IT, servizi di design e comunicazione) centralizzati per tutto il Gruppo presso la controllante, ulteriormente rafforzati, attraverso la crescita organizzativa e di competenze dei reparti di holding a seguito dell'ampliamento del Gruppo e della sua complessità. Ciò ha portato progressivamente all'adozione di criteri più evoluti e puntuali di allocazione di tali costi centralizzati alle controllate.

COGS (Cost of Good Sold) (24)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
6.883.821	8.400.977	1.517.157

La voce è così dettagliata:

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Acquisti Cogs	3.374.401	4.098.029	723.628
Servizi Cogs	2.498.063	3.147.546	649.483
Costi Per Godimento Beni Di Terzi Cogs	9.669	7.013	(2.655)
Costo Del Personale Cogs	1.001.687	1.148.389	146.702
Oneri Diversi Di Gestione Cogs	-	-	-
Totale	6.883.821	8.400.977	1.517.157

I COGS sono determinati dai costi direttamente riferibili all'erogazione del servizio che rappresenta il core business della Società, cioè la piattaforma di digital marketing MailUp. Rientrano in questa categoria i costi per l'infrastruttura tecnologica IT a supporto della piattaforma, compresi i costi per l'utilizzo di spazi cloud, 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 ed altri costi direttamente riferibili ai servizi venduti alla clientela. La parte preponderante di detti costi, Euro 4 milioni, è rappresentata dagli acquisti di invii SMS, il cui principale fornitore è costituito, per Euro 3,8 milioni dalla controllata Agile Telecom.

Costi Sales & Marketing (25)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
4.411.361	4.675.242	263.880

La voce è così dettagliata:

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Acquisti S&M	5.686	5.937	251
Servizi S&M	884.664	1.257.280	372.616
Costi Per Godimento Beni Di Terzi S&M	19.649	16.899	(2.750)
Costo Del Personale S&M	3.501.362	3.395.125	(106.237)
Totale	4.411.361	4.675.242	263.880

Rientrano in questo ambito i costi dei dipartimenti che si occupano dell'attività commerciale e di marketing localizzati presso la sede di Milano. 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 (26)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
3.786.031	5.222.659	1.436.628

La voce è così dettagliata:

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Acquisti R&D	998	3.507	2.509
Servizi R&D	462.305	691.809	229.504
Costi Per Godimento Beni Di Terzi R&D	4.579	3.366	(1.213)
Costo Del Personale R&D	4.178.062	5.502.957	1.324.895
Costo Del Personale capitalizzato	(859.913)	(978.979)	(119.066)
Totale	3.786.031	5.222.659	1.436.628

Tali costi sono relativi ai reparti che si occupano dell'attività di ricerca e sviluppo riferita alla piattaforma MailUp. Per finalità di maggiore chiarezza di esposizione, viene evidenziato l'ammontare dei costi di personale capitalizzati a diretta diminuzione del costo totale lordo del personale, evidenziando poi, nello schema di Conto Economico adottato, il costo netto risultante.

La capitalizzazione viene effettuata, con il consenso del Collegio Sindacale, in relazione all'utilità futura dei progetti di sviluppo software delle piattaforme MailUp.

L'attività di ricerca e sviluppo per l'anno 2022 è descritta in modo approfondito nell'apposita sezione della Relazione sulla gestione al bilancio consolidato. Sono presenti, inoltre, i costi del team italiano che si occupa dello sviluppo del software BEE, di proprietà della controllata Bee Content Design INC.

I costi del personale sono aumentati anche per l'incremento dell'organico del team R&D e del potenziamento del Team BEE che si occupa degli sviluppi software dell'editor BEE per conto della controllata americana.

Costi generali (27)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
5.423.375	7.445.951	2.022.576

La voce è così dettagliata:

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Acquisti Generali	34.326	87.158	52.832
Servizi Generali	3.307.081	4.266.038	958.957
Costi Per Godimento Beni Di Terzi Generali	58.908	176.523	117.615
Costo Del Personale Generali	1.858.518	2.832.622	974.104
Oneri Diversi Di Gestione Generali	164.542	83.609	(80.933)
Totale	5.423.375	7.445.951	2.022.576

I costi generali esprimono le spese di struttura, prevalentemente connesse agli uffici strumentali all'attività svolta (affitti, 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. L'incremento dei costi generali, oltre all'impatto dell'aumento dei costi delle utenze determinato dal conflitto russo-ucraino e in generale dalle spinte inflazionistiche rilevate a livello macroeconomico, risente dei costi una tantum connessi all'acquisizione di Contactlab e degli altri costi avente natura non ricorrente che sono stati evidenziati nel commento ai risultati in Relazione sulla gestione, per un importo complessivo di circa Euro 721 migliaia.

Ammortamenti e svalutazioni (28)

Di seguito il prospetto di dettaglio:

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Ammortamenti e accantonamenti Generali	198.378	201.385	3.007
Ammortamenti diritto d'uso	889.620	754.354	(135.266)
Ammortamenti R&D	1.322.406	1.610.840	288.434
Svalutazioni e accantonamenti	150.680	1.542.000	1.391.320
Totale	2.561.083	4.108.578	1.547.495

L'ammortamento del Diritto d'Uso è stato calcolato per la prima volta nell'esercizio 2019 a seguito dell'applicazione dell'IFRS 16 più volte citato. L'incremento di Euro 1,39 milioni dell'aumento è legato alla svalutazione della partecipazione in Datatrics BV per Euro 1,54 milioni conseguente alla procedura di impairment test precedentemente descritta.

Gestione finanziaria (29)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
1.071.560	1.548.627	477.067

La voce è così dettagliata:

Descrizione	31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
Dividendi Da Controllate	1.022.341	1.459.162	436.821
Proventi Finanziari	62.680	56.435	(6.245)
Oneri Finanziari	(91.581)	(139.917)	(48.336)
Utili Su Cambi	101.333	198.336	97.003
Perdite Su Cambi	(23.213)	(25.390)	(2.177)
Totale	1.071.560	1.548.627	477.067

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 derivanti dall'applicazione del principio contabile IFRS 16. Negli oneri finanziari sono compresi anche Euro 42 mila relativi alla rilevazione della perdita del Consorzio CRIT e alla relativa diminuzione sulla partecipazione nella società collegata. Sull'incremento degli oneri finanziari ha inciso anche la sensibile crescita dei tassi di mercato, in particolare dell'Euribor, a partire dalla seconda metà del 2022. I dividendi sono quelli deliberati dall'assemblea dei soci di Agile Telecom in data 14 aprile 2022 per Euro 1.081.265 e dall'assemblea dei soci di Acumbamail in data 18 marzo 2022 per Euro 377.897.

Imposte sul reddito d'esercizio (30)

31/12/2021	31/12/2022	Variazioni
288.137	(118.878)	(407.015)

Imposte	Saldo al 31/12/2022	Saldo al 31/12/2021	Variazioni
Imposte correnti	46.295	70.258	(23.936)
IRES			
IRAP	46.295	65.715	(19.420)
Imposte sostitutive		4.543	(4.543)
Imposte differite (anticipate)	(165.137)	217.879	(383.052)
IRES	(166.456)	217.879	(383.052)
IRAP	1.283		
Totale	(118.878)	288.137	(407.015)

La società ha provveduto allo stanziamento delle imposte d'esercizio sulla base dell'applicazione delle norme tributarie vigenti. Le imposte di competenza dell'esercizio 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 esercizi rispetto a quello di contabilizzazione. Nei prospetti che seguono è dato conto della riconciliazione tra onere teorico risultante dal bilancio e l'onere fiscale.

Riconciliazione tra onere fiscale da bilancio e onere fiscale teorico (IRES)

Descrizione	Valore	Imposte
Risultato prima delle imposte	(826.027)	(198.246)
Onere fiscale teorico (%)	24%	
Differenze temporanee tassabili in esercizi successivi:		
Differenze temporanee deducibili in esercizi successivi	1.192.402.	186.176
Rigiro delle differenze temporanee da esercizi precedenti	(316.965)	(76.072)
Differenze che non si riverseranno negli esercizi successivi	314.556	75.493
Ace 2022	(225.871)	(54.209)
Ace pregressa e perdite fiscali scomputabili	(138.095)	(23.060)
Imponibile fiscale	0	0
Imposte correnti sul reddito dell'esercizio		-
Imposte differite al netto degli utilizzi delle imposte accantonate negli esercizi precedenti		
Ires netto dell'esercizio		-

Determinazione dell'imponibile IRAP

Descrizione	Valore	Imposte
Differenza tra valore e costi della produzione al lordo CDL e svalutazioni	11.191.393	436.464
Costi non rilevanti ai fini IRAP	2.031.8749	79.243
Ricavi non rilevanti ai fini IRAP	(28.549)	(1.113)
	13.194.7187	
Onere fiscale teorico (%)		3,90%
Deduzioni per il personale dipendente	(12.007.677)	(468.299)
Imponibile Irap	1.187.041	
IRAP corrente per l'esercizio	46.295	46.295

Utile per azioni

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 2022. Di seguito sono esposti il reddito e le informazioni sulle azioni utilizzate al fine del calcolo dell'utile per azione base.

Descrizione	31/12/2022
Utile netto attribuibile ai soci	(597.150)
Numero delle azioni ordinarie ad inizio esercizio	14.971.046
Azioni proprie in portafoglio ad inizio esercizio	163.052
Numero delle azioni ordinarie a fine esercizio	15.393.343
Azioni proprie in portafoglio a fine esercizio	61.833
Numero ponderato delle azioni in circolazione	15.069.752
Utile base per azione	(0,0396)

L'utile diluito per azione è così calcolato:

Descrizione	31/12/2022
Utile netto attribuibile ai soci	(597.150)
Numero delle azioni ordinario ad inizio esercizio	14.971.046
Azioni proprie in portafoglio ad inizio esercizio	163.0520

Azioni potenzialmente assegnabili a inizio esercizio	933.607
Numero delle azioni ordinarie a fine esercizio	15.393.343
Azioni proprie in portafoglio a fine esercizio	61.833
Azioni potenzialmente assegnabili a fine esercizio	
Numero ponderato delle azioni in circolazione	15.536.556
Utile base per azione	(0,0384)

Organico

Nell'anno 2022 i dipendenti di Growens ammontano a 199 unità di cui 9 dirigenti, 19 quadri e 171 impiegati. Il numero degli occupati complessivamente impiegati nell'arco dell'anno, ossia le U.L.A. (Unità Lavorative Annue) ammontano a 173,81 a livello di gruppo.

Informazioni relative ai rapporti con parti correlate

Per la consultazione della tabella sui rapporti con le parti correlate e le relative informazioni di dettaglio si rimanda alla Relazione sulla gestione separata e consolidata parte integrante del presente bilancio annuale.

Informazioni relative ai compensi spettanti al Consiglio di Amministrazione, Collegio Sindacale, Società di Revisione

Qualifica	31/12/2021	31/12/2022
Amministratori	800.827	860.656
Collegio sindacale	25.954	25.954
Società di revisione	25.000	25.000

Requisiti previsti dall'art. 25, comma 2 lettera H D.L. 179 2012 – PMI Innovative

A far data dall'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2020, Growens, non può più essere identificata come PMI, in quanto per due esercizi consecutivi il Gruppo di cui Growens è capogruppo ha superato i limiti riguardanti il fatturato e il totale attivo consolidato annuo, requisiti necessari per mantenere tale qualifica.

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 Growens ha incassato i seguenti contributi su bandi dalle pubbliche amministrazioni:

Data	Descrizione	Importo
08/06/2022	Contributo Fondo Crescita sostenibile progetto F 140001/00/x39 Bando ICT Agenda Digitale FRI DM 181017 SAL IV	130.395,23
		130.395,23

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", pertanto si riportano sinteticamente i seguenti dati:

Data Atto ed erogazione	08/06/2022
Descrizione	Contributo Fondo Crescita sostenibile - progetto F 140001/00/x39 Bando ICT Agenda - Digitale FRI DM 181017 SAL IV
Contributo	130.395,23
Rendicontati	5.215.389

Proposta di destinazione degli utili

Si propone all'Assemblea di rinviare a nuovo la perdita d'esercizio pari a Euro 597.150.

Il presente bilancio, composto 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 dell'esercizio e corrisponde alle risultanze delle scritture contabili.

Vi ringraziamo per la fiducia accordataci.

Milano, 21 Marzo 2023

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

