

## Bilancio Consolidato e Bilancio separato d'esercizio al 31 dicembre 2023

Bilancio redatto secondo gli standard Contabili IAS/IFRS

-Valori in Euro -



## Indice dei contenuti

### Organi Sociali

1. Growens Group
2. Dati di sintesi
3. Report di sintesi
4. Relazione sulla gestione annuale consolidata e d'esercizio al 31 dicembre 2023
5. Bilancio consolidato di Gruppo al 31/12/2023
6. Note esplicative al Bilancio Consolidato al 31 dicembre 2023
7. Relazione della società di revisione sul Bilancio Consolidato al 31/12/2023
8. Bilancio d'esercizio Growens S.p.A. al 31/12/2023
9. Note esplicative al Bilancio d'esercizio al 31/12/2023
10. Relazione del collegio sindacale all'assemblea dei soci
11. Relazione della società di revisione sul Bilancio d'esercizio al 31/12/2023

## Organi Sociali

### Consiglio di Amministrazione

(Scadenza approvazione bilancio al 31 dicembre 2025)

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
De Martini Paola	Consigliere indipendente senza deleghe
Castiglioni Ignazio	Consigliere indipendente senza deleghe

### Collegio Sindacale

(Scadenza approvazione bilancio al 31 dicembre 2025)

Cognome e Nome	Carica
Manfredini Michele	Presidente del Collegio Sindacale
Ferrari Fabrizio	Sindaco Effettivo
Patrini Donata Paola	Sindaco Effettivo
Bonelli Andrea	Sindaco Supplente
Guaschi Maria Luisa	Sindaco Supplente

### Società di revisione

(Scadenza approvazione bilancio al 31 dicembre 2025)

BDO Italia S.p.A.

## 1. Growens Group

Il Gruppo Growens (di seguito anche “Growens Group” o “Gruppo”) è un operatore attivo in due principali aree di business:

Software-as-a-Service (“**SaaS**”), comprendente lo sviluppo e la commercializzazione di servizi in Cloud offerti ai propri clienti, con particolare focalizzazione sul content design. Tali servizi sono svolti dalla controllata Bee Content Design Inc. (di seguito “Beefree” o “Bee Content Design”), che opera con oltre 1 milione di utenti gratuiti, circa 9.400 clienti e oltre 1.000 applicazioni;

Communication Platform as-a-Service (“**CPaaS**”), attraverso la controllata Agile Telecom S.p.A. (di seguito “Agile Telecom”), che sviluppa e vende tecnologie finalizzate all’invio massivo di SMS, per finalità di marketing e transazionali, con oltre 370 connessioni ad operatori B2B.

A livello consolidato il Gruppo ha operato con oltre un centinaio di paesi e presenta un organico di circa 150 collaboratori alla chiusura dell’esercizio 2023. All’interno del Gruppo, Growens S.p.A. (di seguito anche “Growens” o la “Società”) opera come capogruppo e holding, erogando servizi di staff a favore delle controllate e occupandosi dell’elaborazione degli indirizzi strategici e delle attività di M&A (merger and acquisition).

In data 13 luglio 2023 Growens ha perfezionato la cessione del ramo *Email Service Provider* di proprietà del Gruppo attraverso la vendita delle partecipazioni totalitarie detenute in MailUp S.p.A. (già 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., a fronte di un corrispettivo pari a Euro 76,5 milioni. Tale ramo di azienda ha operato con oltre 9.500 clienti diretti tramite la piattaforma SaaS MailUp, un sistema multicanale (email, newsletter, SMS e messaging apps) di cloud computing per la gestione professionale di campagne marketing digitali.

In data 20 ottobre 2023 si è inoltre completata l’operazione di cessione del 100% del capitale sociale della controllata olandese Datatrics BV a Squeezely BV, società del gruppo olandese Spotler, primario operatore della marketing automation in Olanda e Regno Unito, a fronte di un corrispettivo pari ad Euro 1,6 milioni.

## Struttura del Gruppo Growens

Rispetto alla configurazione al 31 dicembre 2022, il Gruppo ha subito importanti variazioni conseguenti ad operazioni straordinarie che si sono completate nell'esercizio 2023, e segnatamente:

- il 3 febbraio 2023 Growens ha annunciato la firma di 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. (ora MailUp 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" o "ESP") a TeamSystem S.p.A. per un controvalore complessivo pari a 70 milioni di Euro su base cash/debt free. La cessione delle attività di Email Service Provider comporta il passaggio di un organico pari a circa 260 persone in Italia, Spagna e Danimarca, inclusi Luca Azzali e Alberto Miscia, che assumeranno incarichi nell'ambito delle attività trasferite, rimanendo azionisti di Growens. È inoltre previsto un set di contratti di servizio 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 ha comportato il preventivo conferimento da parte di Growens del ramo d'azienda relativo alla business unit MailUp (inclusivo della partecipazione in MailUp Nordics/Globase) in MailUp S.p.A., ex Contactlab S.p.A.;
- in data 7 giugno 2023 l'assemblea straordinaria di Contactlab ha deliberato, tra l'altro, di: (i) aumentare il proprio capitale sociale per complessivi Euro 708.309, tra nominale e sovrapprezzo, da liberarsi mediante il conferimento del ramo d'azienda relativo al business MailUp (con emissione di n. 271.428 nuove azioni); e (ii) modificare la propria denominazione sociale in "MailUp S.p.A.". In data 30 giugno 2023, Growens, in esecuzione dell'accordo vincolante siglato con TeamSystem, ha conferito il suddetto ramo d'azienda in MailUp S.p.A., con effetto dalle 23:59 dello stesso giorno, con conseguente sottoscrizione e integrale liberazione dell'aumento di capitale;
- in data 13 luglio 2023, si è perfezionato il closing dell'operazione concordata con TeamSystem consistente nella cessione del ramo *Email Service Provider* di Growens relativo alla business unit MailUp e alle 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 76,7 milioni di Euro;
- in data 2 agosto 2023, è stato effettuato il riacquisto di una quota pari all'1,67% (87.500 azioni) del capitale sociale di Bee Content Design da Massimo Arrigoni per un controvalore complessivo pari a 0,67 milioni di Euro, innalzando così la percentuale di partecipazione detenuta dal Gruppo dal 95,24% al 96,9%;
- in data 9 ottobre 2023, Growens ha sottoscritto un accordo vincolante per la cessione del 100% del capitale sociale della controllata olandese Datatrics BV a Squeezely BV, società del gruppo Spotler, primario operatore della marketing automation in Olanda e Regno Unito, per un controvalore complessivo pari a 1,6 milioni di Euro, che si è successivamente perfezionato in data 20 ottobre 2023.

Per effetto di quanto sopra il Gruppo al 31 dicembre 2023 può essere così rappresentato:



Growens detiene una partecipazione totalitaria in Agile Telecom, mentre nella controllata americana Bee Content Design la partecipazione di controllo detenuta è pari al 96,9%.

**Bee Content Design Inc.** con headquarter a San Francisco, organizzata secondo il modello della dual company, con team di business localizzato negli Stati Uniti e team tecnologico in Italia, è focalizzata sullo sviluppo e commercializzazione dell'innovativo content editor Beefree. I prodotti ed i marchi della Business Unit sono stati oggetto di rebranding, comunicato il 30 agosto 2023, con la ridenominazione di BEEPro in **Beefree** e di BEEPlugin in **Beefree SDK**. L'evoluzione del brand rispecchia due punti chiave consolidati nella storia recente dell'azienda: la crescita oltre l'editing delle e-mail e il suo impegno per la creazione di contenuti senza limiti per tutti. Beefree è infatti attiva nel campo degli strumenti no-code per disegnare e-mail, landing pages, pop-up e altri contenuti digitali. Beefree ha ampliato il proprio raggio d'azione includendo funzionalità avanzate di intelligenza artificiale, strumenti di collaborazione e ulteriori integrazioni, ampliando anche il proprio bacino di utenza. Gli strumenti di Beefree per la progettazione di e-mail e altri contenuti digitali sono ora utilizzati da oltre 400.000 utenti unici ogni mese in oltre 150 paesi, venendo adottati anche da giganti come Amazon, Google e Disney. Direttamente su beefree.io, si contano più di 40.000 clienti mensili, compresi i clienti freemium, e le soluzioni di Beefree sono state integrate in oltre 1.000



applicazioni di terzi, consolidando la propria presenza nel panorama digitale. Allo stesso tempo, il rebranding costituisce una tappa cruciale anche per il Gruppo Growens, che vede in Beefree il motore della crescita futura dopo la finalizzazione della vendita a TeamSystem del business *Email Service Provider* e la cessione di Datatrics BV al player olandese Spotler;

**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 e gestisce l'invio di messaggi A2P di tipo promozionale e transazionale (One-Time Password, notifiche e alert).



## 2. Dati di sintesi

### Principali eventi avvenuti nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023

Nel corso dell'esercizio 2023 l'attività del Gruppo è stata caratterizzata dagli eventi di seguito indicati.

Il 3 febbraio 2023 Growens ha annunciato la firma di 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 nella 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. La cessione delle attività di *Email Service Provider* comporta il passaggio di un organico pari a circa 260 persone in Italia, Spagna e Danimarca, inclusi Luca Azzali e Alberto Miscia, che assumeranno incarichi nell'ambito delle attività trasferite, rimanendo azionisti di Growens. E' inoltre previsto un set di 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. Infine, l'effettivo trasferimento delle attività di *Email Service Provider* a fronte della corresponsione del prezzo risulta subordinato ad 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, 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.. La firma dell'operazione

comporta altresì lo scioglimento degli impegni di lock up per i venditori di Contactlab e la liquidazione verso di essi di un importo complessivo pari a 2,2 milioni di Euro per cassa, in sostituzione degli accordi originari.

In data 9 marzo 2023 l'assemblea della Società ha deliberato in sede Ordinaria e Straordinaria sui tre punti all'ordine del giorno. In particolare, in sede ordinaria, l'Assemblea ha approvato 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. alle condizioni previste dall'accordo vincolante firmato in data 2 febbraio 2023; in sede straordinaria, l'Assemblea ha deliberato di approvare le modifiche statutarie proposte (ampliamento dell'oggetto sociale a holding di partecipazioni e ridenominazione del sistema multilaterale di negoziazione "AIM Italia" in "Euronext Growth Milan"), approvando integralmente per l'effetto il testo del nuovo statuto sociale modificato, in vigore a far data dall'efficacia del trasferimento del business *Email Service Provider*. Agli azionisti che non abbiano concorso alla delibera assembleare di approvazione della modifica dello Statuto spetta 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.

In data 7 aprile 2023, la Società ha comunicato di aver ricevuto notifica da parte di BMC Holding B.V., veicolo di proprietà dei venditori di Datatrics, di aver ridotto la propria partecipazione al capitale sociale di Growens al di sotto della soglia del 5%, per una partecipazione effettiva pari al 4,6%.

In data 17 maggio 2023 la Società ha comunicato lo svincolo parziale dal lock-up di una ulteriore quota delle azioni in possesso dei venditori di Datatrics, che complessivamente vengono a detenere una partecipazione soggetta a lock-up pari al 2,664%; di conseguenza il flottante aumenta a circa il 41%.

In data 18 maggio 2023 la Società ha annunciato l'avveramento delle condizioni sospensive alla vendita del business *Email Service Provider* relative agli aspetti antitrust, con le comunicazioni: (i) da parte la Presidenza del Consiglio dei Ministri di non esercizio dei poteri speciali, ai sensi del decreto-legge 15 marzo 2012, n. 21, convertito, con modificazioni, dalla legge 11 maggio 2012, n. 56 da parte del Gruppo di Coordinamento di cui all'articolo 3 del D.P.C.M. 1° agosto 2022, n. 133 (c.d. "Golden Power"); (ii) dal Ministero dell'industria, commercio e turismo spagnolo (Ministerio de industria, comercio y turismo) che l'operazione anzidetta non è soggetta ad autorizzazione ai sensi dell'articolo 7-bis della legge 4 luglio 2003, n. 19.

In data 12 giugno 2023 la Società ha comunicato una variazione degli azionisti rilevanti, dopo la notifica da parte di Matteo Monfredini, Nazzareno Gorni, Luca Azzali, Matteo Bettoni e Alberto Domenico Miscia di variazione della loro partecipazione avvenuta per effetto del conferimento della totalità delle azioni da loro direttamente detenute nella Società in cinque



veicoli societari da loro integralmente partecipati. Per effetto di tali conferimenti, i nuovi azionisti rilevanti hanno aderito al patto parasociale sottoscritto inizialmente tra i soci conferenti in data 19 dicembre 2021 (ed oggetto di comunicazione al mercato in data 23 dicembre 2021) per complessive n. 7.000.000 azioni pari al 45,47% del capitale sociale.

In data 30 giugno 2023, la Società ha comunicato che, in esecuzione dell'accordo vincolante concluso in data 2 febbraio 2023 con TeamSystem, in data 7 giugno 2023 l'assemblea straordinaria di Contactlab ha deliberato, tra l'altro, di: (i) aumentare il proprio capitale sociale per complessivi Euro 708.309,00, tra nominale e sovrapprezzo, da liberarsi mediante il conferimento del ramo d'azienda relativo al business *Email Service Provider* (con emissione di n. 271.428 nuove azioni; e (ii) modificare la propria denominazione sociale in "MailUp S.p.A.". Nella medesima data Growens ha conferito il Ramo in MailUp, con effetto dalle 23:59 del 30 giugno 2023, con conseguente sottoscrizione e integrale liberazione dell'aumento di capitale.

In data 13 luglio 2023 Growens ha annunciato il perfezionamento dell'operazione di cessione della *business unit* MailUp attraverso le partecipazioni detenute in MailUp S.p.A. (già 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., a fronte di un corrispettivo finale pari a Euro 76,7 milioni. Una parte del prezzo pari a Euro 4,6 milioni è stata depositata in un *escrow account* a garanzia degli obblighi di indennizzo assunti dalla Società nell'accordo disciplinante l'operazione e sarà soggetto a rilasci periodici secondo un meccanismo di *décalage* usuale per questa tipologia di strumenti.

Il perfezionamento dell'operazione ha comportato l'avveramento della condizione sospensiva cui è stata sottoposta la delibera di modifica dell'oggetto sociale assunta dall'assemblea straordinaria della Società in data 9 marzo 2023 e ha determinato, tra le altre cose, la legittimazione all'esercizio del diritto di recesso per gli azionisti che non abbiano concorso alla relativa deliberazione.

Pertanto, nella medesima data del 13 luglio 2023 la Società ha comunicato l'apertura del periodo per l'esercizio del diritto di recesso, che si è concluso il 28 luglio successivo senza che pervenissero adesioni.

Sempre in data 13 luglio 2023, il Consiglio di Amministrazione ha approvato le linee guida di un'operazione che prevede la promozione, previo ottenimento della necessaria autorizzazione assembleare, di un'offerta pubblica di acquisto volontaria parziale su azioni proprie, avente ad oggetto massime n. 2.647.058 azioni ordinarie proprie (prive di indicazione del valore nominale espresso) corrispondenti a circa il 17,2% della totalità delle azioni ordinarie emesse per un corrispettivo unitario di Euro 6,80 e pertanto per un controvalore complessivo massimo di Euro 17.999.994,40.

In data 30 agosto 2023, Growens ha annunciato il rebranding dei prodotti della Business Unit (di seguito anche "BU") Bee Content Design Inc., che si trasformano rispettivamente da BEEPro a Beefree e da BEEPlugin a Beefree SDK, coerentemente sia con l'approccio di

mercato della BU, basato sull'offerta di prodotti che permettano a tutti l'accesso alla creazione di contenuti di qualità, sia con la strategia di crescita del Gruppo, incentrata sulla promozione della crescita di Beefree.

In data 1 settembre 2023 è stata convocata l'assemblea ordinaria, chiamata a deliberare (i) l'autorizzazione all'acquisto di azioni proprie ai sensi dell'art. 2357 del codice civile, (ii) la revoca dell'autorizzazione all'acquisto di azioni proprie concessa in data 20 aprile 2023 di cui, in ogni caso, il Consiglio di Amministrazione non si è avvalso.

L'assemblea ordinaria si è tenuta il 18 settembre 2023 ed ha deliberato all'unanimità (pertanto con le maggioranze previste dall'articolo 44-bis del Regolamento Emittenti della Consob), tra l'altro, di (i) revocare, per la parte non eseguita, la precedente delibera di autorizzazione all'acquisto e alla disposizione di azioni proprie adottata dall'assemblea dei soci del 20 aprile 2023, con effetto dalla data odierna; (ii) autorizzare il consiglio di amministrazione, ai sensi e per gli effetti dell'art. 2357 del cod. civ., all'acquisto di massime n. 2.647.058 azioni ordinarie proprie, da effettuarsi tramite un'offerta pubblica di acquisto da promuoversi da parte della Società ai sensi dell'art. 102 del TUF; (iii) stabilire che il corrispettivo delle azioni ordinarie proprie oggetto di acquisto sia pari ad Euro 6,80 per azione e che la durata dell'autorizzazione sia di diciotto mesi a partire dalla data della medesima delibera assembleare.

In data 9 ottobre la Società annuncia il deposito presso Consob del documento di offerta destinato alla pubblicazione, relativo all'offerta pubblica di acquisto volontaria parziale ai sensi dell'articolo 102 del TUF promossa dalla stessa Growens su massime n. 2.647.058 azioni proprie.

In pari data è stata altresì annunciata la sottoscrizione di un accordo vincolante per la cessione del 100% del capitale sociale della controllata olandese Datatrics BV a Squeezely BV, società del gruppo Spotler, primario operatore della marketing automation in Olanda e Regno Unito, per un controvalore complessivo pari a 1,66 milioni di Euro e a fronte della rinuncia da parte di Growens a circa 7 milioni di Euro di crediti intercompany nei confronti di Datatrics. L'operazione si è chiusa il 23 ottobre, con la corresponsione di un prezzo finale di 1,6 milioni di Euro.

In data 9 novembre il documento di offerta relativo all'offerta pubblica di acquisto volontaria parziale promossa da Growens su azioni proprie è stato pubblicato, nonché depositato presso Consob e messo a disposizione del pubblico per la consultazione, a seguito dell'approvazione da parte di Consob con delibera n. 22870 dell'8 novembre.

Il periodo di adesione all'offerta pubblica si è svolto dal 13 novembre al 6 dicembre, con pagamento il 13 dicembre. In totale sono state portate in adesione n. 4.987.932 Azioni, pari al 188,433% circa delle azioni oggetto dell'offerta e al 32,403% circa del capitale sociale di Growens. Si è pertanto proceduto al riparto secondo un coefficiente pari a circa il 53,069% e di conseguenza la Società ha acquistato nell'ambito dell'offerta pubblica di acquisto volontaria parziale n. 2.647.058 azioni proprie ad un prezzo unitario di Euro 6,80, per un controvalore complessivo pari a Euro 17.999.994,40.

Pertanto, considerate le n. 2.647.058 azioni oggetto dell'offerta nonché le n. 62.583 azioni Proprie già detenute da Growens, la stessa detiene complessive n. 2.709.641 azioni, pari a circa il 17,6% del relativo capitale sociale.

### 3. Report di sintesi

#### Highlights economici consolidati

Descrizione	31/12/2023*	31/12/2022*	Variazione
Totale Ricavi	75.060.458	76.979.649	1.919.191
Margine operativo lordo (EBITDA)	(558.710)	1.429.863	(1.988.573)
Risultato prima delle imposte (EBT)	(2.662.612)	(1.608.053)	(1.054.559)
Risultato netto da Continuing operations	(3.025.337)	(1.044.488)	(1.980.849)
Utile d'esercizio**	58.131.733	(2.564.003)	60.695.736

#### Highlights patrimoniali consolidati

Descrizione	31/12/2023	31/12/2022	Variazione
Attivo immobilizzato	23.343.615	35.228.934	(11.885.319)
Attivo corrente	58.857.332	25.909.110	32.948.222
Passivo corrente	20.749.589	33.153.506	(12.403.916)
Passivo consolidato	4.582.525	10.896.203	(6.313.678)
Patrimonio Netto	56.868.834	17.088.335	39.780.498
Posizione Finanziaria Netta	(42.092.944)	(65.519)	(42.027.425)

#### Highlights economici separati

Descrizione	31/12/2023*	31/12/2022*	Variazione
Totale Ricavi	10.309.673	7.677.851	2.631.823
Margine operativo lordo (EBITDA)	(2.376.848)	(1.184.577)	(1.192.271)
Risultato prima delle imposte (EBT)	(745.184)	(1.224.833)	479.649
Risultato netto da Continuing operations	(736.075)	(1.167.129)	431.055
Utile d'esercizio**	56.069.522	(597.150)	56.666.673

#### Highlights patrimoniali separati

Descrizione	31/12/2023	31/12/2022	Variazione
Attivo immobilizzato	18.909.607	31.768.759	(12.859.152)
Attivo corrente	51.990.712	13.225.334	38.765.378
Passivo corrente	8.042.369	16.956.795	(8.914.426)

Passivo consolidato	3.743.610	6.918.941	(3.175.331)
Patrimonio Netto	59.114.339	21.118.356	37.995.984
Posizione Finanziaria Netta	(37.467.411)	4.085.404	(41.552.814)

\* i valori indicati, in applicazione di IFRS 5, sono al netto delle poste riferibili alle “Discontinued operations”, cioè non contengono le grandezze afferenti al business *Email Service Provider* (ESP) oggetto di cessione a TeamSystem S.p.A., comprendente il ramo d’azienda corrispondente alla piattaforma MailUp, MailUp S.p.A. (ex Contactlab S.p.A.), Acumbamail SL e le controllate danesi MailUp Nordics A/S e Globase International ApS e al business relativo alla ex controllata olandese Datarics BV, ceduta al gruppo Spotler in data 20 ottobre 2023. Per maggiori dettagli sulla cessione del ramo ESP e di Datarics BV e sull’adozione di IFRS 5, si vedano rispettivamente, il paragrafo Struttura del Gruppo Growens (che precede) ed il paragrafo Applicazione dello standard IFRS 5 (di seguito nelle premesse).

\*\* l’utile d’esercizio qui indicato è complessivo, comprendendo sia le continuing operations, identificate ai fini IFRS 5, che le discontinued operations.

## 4. Relazione sulla gestione annuale consolidata e separata d’esercizio al 31 dicembre 2023

L’operazione di cessione del business ESP e la successiva vendita di Datarics BV, già citate in più occasioni, hanno avuto un impatto significativo anche sulla rappresentazione dei risultati economici, patrimoniali e finanziari del presente bilancio annuale a seguito dell’applicazione dello standard contabile IFRS 5, che viene dettagliata nello specifico paragrafo che segue. L’impatto delle operazioni straordinarie, per effetto delle plusvalenze registrata per l’operazione TeamSystem e dei relativi incassi del prezzo pattuito, è stato particolarmente rilevante sui risultati consuntivi del periodo in esame che hanno fatto registrare un’eccellente chiusura dell’esercizio con un utile netto consolidato, comprensivo di continuing e discontinued operations, pari a Euro 58.131.733 e un utile netto consolidato del bilancio separato di Growens pari a Euro 56.069.522. Il risultato consolidato netto da Continuing operations è stato negativo per Euro 3.025.338, comprensivo di ammortamenti e accantonamenti per Euro 3.129.362 e al netto di imposte correnti e anticipate per Euro 362.726. Il risultato netto di Growens da Continuing operations è stato negativo per Euro 736.075, comprensivo di ammortamenti per Euro 957.041 dopo imposte anticipate per Euro 9.019.

Di seguito viene riportata l’analisi della situazione e dell’andamento della gestione relativamente all’esercizio 2023 a livello consolidato e separato per Growens.

### Premessa

La presente relazione sulla gestione è presentata ai fini del bilancio annuale consolidato e separato di Growens, redatto secondo gli standard contabili internazionali (IAS/IFRS) adottati dall’Unione Europea.

Nel presente documento, sono fornite le notizie attinenti alla situazione consolidata del Gruppo e separata riferita alla capogruppo Growens. 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 del Gruppo, corredate, ove possibile, da elementi storici e valutazioni prospettiche.

## Applicazione dello standard IFRS 5

In data 13 luglio 2023, a seguito del closing dell'operazione di seguito richiamata, si è perfezionata la cessione del ramo *Email Service Provider* di Growens relativo alla BU 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 76,6 milioni di Euro.

In data 9 ottobre 2023, Growens ha sottoscritto un accordo vincolante per la cessione del 100% del capitale sociale della controllata olandese Datatrics BV a Squeezely BV, società del gruppo Spotler, primario operatore della marketing automation in Olanda e Regno Unito, per un controvalore complessivo pari a 1,6 milioni di Euro, che si è successivamente perfezionato in data 20 ottobre 2023.

Nel presente Bilancio annuale consolidato e separato le due operazioni straordinarie sopra citate, riferite rispettivamente al business ESP, rappresentato da alcune Cash Generating Unit, e a Datatrics BV, tenuto conto della significatività e determinatezza delle stesse, hanno portato a trattare i valori ad esse riferiti come Discontinued Operations in accordo con i dettami IFRS 5; pertanto:

- nel conto economico dell'esercizio 2023 e del periodo comparativo, le voci di ricavi e proventi e di costi e oneri afferenti alle attività nette che costituiscono le Discontinued Operations sono stati riclassificati nella voce Risultato netto da Discontinued Operations (+56,5 milioni di Euro nell'esercizio 2023 a livello consolidato e + 56,8 milioni di Euro per la sola Growens, -1,3 milioni di euro nell'esercizio 2022 a livello consolidato e +0,6 milioni di Euro per la sola Growens);
- nello stato patrimoniale al 31 dicembre 2023 le attività e le passività riferibili ai business oggetto di cessione sono state riclassificate rispettivamente tra le Attività e Passività in dismissione, senza riesporre i saldi comparativi (come prevede lo standard IFRS 5);
- nel rendiconto finanziario delle disponibilità liquide dell'esercizio 2023 si evidenziano i flussi di cassa derivanti dall'attività dell'esercizio, d'investimento e di finanziamento del periodo intercorso tra il 1° gennaio 2023 e il 31 dicembre 2023 e, ai fini comparativi, dell'esercizio 2022; i flussi di cassa generati dalle attività che costituiscono le Discontinued Operations sono stati dettagliati nelle note esplicative.

Si segnala inoltre che i rapporti in essere tra Continuing e Discontinued Operations sono stati trattati come rapporti tra parti indipendenti e che le poste economiche e patrimoniali riferite alle Discontinued Operations includono anche l'effetto delle elisioni di consolidato di tali rapporti. Nel presente documento quindi tutti i dati economici riferiti all'esercizio 2022 sono stati riesposti per consentire un confronto omogeneo con quelli dell'esercizio 2023; i dati

patrimoniali al 31 dicembre 2022 sono invece quelli pubblicati nel Bilancio consolidato e separato 2022.

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 2023):

Denominazione	Sede	Capitale sociale	Percentuale di possesso
GROWENS S.p.A.	Milano	Euro 384.834	capogruppo
AGILE TELECOM S.p.A.	Carpi (MO)	Euro 500.000	100%
BEE CONTENT DESIGN Inc:	Stati Uniti	Euro 43.295*	96,1%

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

## Quadro economico dell'esercizio 2023\*

Nel corso del primo semestre 2023 la debolezza dell'economia mondiale e del commercio internazionale, connesse con la perdurante incertezza geopolitica, con la persistenza di una elevata inflazione nelle principali economie avanzate unitamente a condizioni restrittive del credito, sono proseguite ancorché il rallentamento economico si sia rivelato inferiore a quanto stimato nell'autunno del 2022. Il prezzo del petrolio ha avuto andamento prima in discesa (marzo), poi in risalita (aprile). In Europa il prezzo del gas ha sperimentato nel periodo una generale diminuzione.

Le principali economie avanzate (US e UK) hanno deliberato nuovi incrementi dei tassi di interesse. Il peggioramento delle condizioni sui mercati finanziari internazionali, influenzato dalle attese di rialzi dei tassi consistenti e prolungati, è stato acuito a causa del dissesto di alcuni intermediari bancari negli Stati Uniti e in Svizzera, con un aumento dell'avversione al rischio e della volatilità, normalizzatosi solo nel secondo trimestre del 2023. La BCE ha nuovamente alzato i tassi ufficiali, ed ha annunciato che prenderà opportune decisioni con l'obiettivo di riportare l'inflazione al 2% nel medio termine. Ha inoltre avviato la riduzione del portafoglio del programma di acquisto di attività finanziarie, con la fine prevista entro il mese di luglio.

Nel primo trimestre del 2023 il PIL dell'Italia è lievemente aumentato grazie al contributo del settore manifatturiero, per poi rimanere invariato nel secondo trimestre, mentre la spesa delle famiglie è rimasta debole, a fronte di un proseguimento nell'accumulazione di capitale.

Le esportazioni sono diminuite in volume, tuttavia il ritorno in positivo del saldo di conto corrente è stato influenzato positivamente dall'andamento delle importazioni energetiche.

Nel primo semestre l'inflazione è diminuita, con i primi cali sui beni alimentari e su quelli industriali non energetici, così come sui servizi.

In Italia, dove le condizioni dei mercati finanziari sono peggiorate a inizio anno per effetto degli eventi di sistema sopra ricordati, il sistema finanziario è sostanzialmente in buone condizioni e i conti pubblici hanno mostrato un miglioramento, così come il peso del debito sul PIL. I prestiti bancari si sono in ogni caso ridotti a causa dell'aumento del costo del credito e della diminuzione della domanda.

Nella seconda parte dell'anno, il rallentamento dell'economia globale è stato evidente, con una crescita solida negli Stati Uniti ma una marcata frenata in Cina nel secondo trimestre, aggravata dalla crisi immobiliare. L'estate ha visto una decelerazione dell'attività economica mondiale, con un rallentamento nell'espansione dei servizi e una continua contrazione nel settore manifatturiero. Le previsioni del FMI indicano un ulteriore rallentamento del prodotto mondiale per il 2023-24, influenzato da tensioni geopolitiche e da una debole domanda internazionale, nonostante un aumento nei prezzi energetici.

Negli Stati Uniti e nel Regno Unito la politica monetaria è rimasta restrittiva, con un calo dell'inflazione di fondo ma ancora su livelli elevati. La Federal Reserve e la Bank of England hanno alzato i tassi di interesse, mentre la Banca del Giappone ha mantenuto una politica più accomodante. Il terzo trimestre ha visto un inasprimento delle condizioni finanziarie a livello internazionale, complicando le prospettive economiche.

Nell'area dell'Euro, la debolezza economica ha comportato un ristagno del PIL e una riduzione dell'inflazione, influenzata da condizioni di finanziamento più rigide e da un alto livello di inflazione che erode il potere d'acquisto. La Banca Centrale Europea ha continuato ad aumentare i tassi di interesse per combattere l'inflazione, con un impatto diretto sui costi di finanziamento per imprese e famiglie, e segnali di un possibile irrigidimento futuro.

In Italia, l'attività economica è rimasta debole, colpita dall'erosione dei redditi familiari a causa dell'inflazione e da condizioni di credito più restrittive. La domanda interna è stata debole, con un impatto negativo sulla manifattura, sui servizi e sulle esportazioni. Nonostante ciò, il saldo di conto corrente ha mostrato segnali di miglioramento, grazie a un interesse crescente degli investitori non residenti verso i titoli pubblici italiani.

Nell'ultimo trimestre del 2023, l'economia globale registra un ulteriore rallentamento, con segni di indebolimento negli Stati Uniti e una crescita in Cina che rimane al di sotto dei livelli pre-pandemia. L'OCSE prevede un rallentamento del PIL mondiale al 2,7% nel 2024, influenzato da politiche monetarie restrittive e da una riduzione della fiducia di consumatori e imprese, con rischi aggiuntivi derivanti da tensioni politiche internazionali. I modelli indicano un modesto scambio di merci e servizi, afflitto dalla debolezza della domanda globale, mentre i prezzi del greggio e del gas naturale rimangono stabili nonostante tensioni geopolitiche.

La Federal Reserve e la Bank of England hanno mantenuto inalterati i loro tassi di riferimento, segnalando che continueranno a perseguire politiche monetarie restrittive finché l'inflazione non si allineerà agli obiettivi prefissati. Questo annuncio ha portato a un certo allentamento

nelle condizioni dei mercati finanziari internazionali, benché l'inflazione di fondo sia diminuita in entrambi i paesi durante l'autunno.

L'attività economica nell'area dell'Euro rimane debole, con la stagnazione che riflette una domanda interna ed esterna limitata e un'estensione della debolezza dal settore manifatturiero a quello dei servizi. Tuttavia, l'occupazione è in crescita e l'inflazione è risultata inferiore alle attese, con previsioni che indicano una discesa dell'inflazione nei prossimi anni grazie a un consolidato processo di disinflazione.

In Italia, la crescita è stata quasi nulla verso la fine del 2023, ostacolata da condizioni creditizie più strette e da prezzi dell'energia ancora elevati. Nonostante ciò, il settore delle costruzioni ha mostrato segni di crescita, grazie agli incentivi fiscali. Si prevede che il PIL italiano crescerà dello 0,6% nel 2024, con un miglioramento nei due anni successivi, mentre le esportazioni sono in aumento e il saldo di conto corrente mostra un surplus.

A livello europeo, è stato raggiunto un accordo sulla riforma delle regole di bilancio, incorporando sia l'analisi della sostenibilità del debito nel medio termine sia le negoziazioni individuali per definire il consolidamento di bilancio. Questo accordo aggiunge criteri numerici uniformi che influenzano la dinamica del debito e il disavanzo strutturale, segnando un passo significativo nel contesto delle politiche fiscali europee.

\* Fonte: Bollettino Economico 2-3-4/2023, 1/2024 – 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 del primo semestre 2023

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

## Andamento del titolo GROW nel corso dell'esercizio 2023 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 2023

Prezzo di collocamento	Euro 1,92*	29/07/2014
Prezzo massimo 2023	Euro 6,50	11/04/2023
Prezzo minimo 2023	Euro 4,13	16/01/2023



Prezzo a fine periodo

Euro 6,40

30/12/2023

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

Dopo un inizio del 2023 caratterizzato da scarsi volumi e andamento del prezzo pressoché stabile poco sopra i 4 Euro, prezzi e volumi hanno mostrato una crescita costante e sostenuta in seguito agli annunci di operazioni straordinarie quali: (i) la dismissione del business Email Service Provider in data 03/02/2023, (ii) il lancio di un'offerta pubblica di acquisto volontaria parziale su massime n. 2.647.058 azioni proprie, approvata dall'assemblea in data 18/09/2023, (iii) la dismissione della business unit Datatrics. Il prosieguo ha visto una buona tenuta di prezzi e scambi, anche in controtendenza rispetto all'andamento dei mercati Mid&Small Cap.

Il prezzo massimo registrato l'11 aprile 2023 a Euro 6,50, così come la quotazione di fine periodo, sono risultati superiori di circa il 51% rispetto alla prima quotazione dell'anno (Euro 4,31 al 3 gennaio 2023).

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

Mese	Prezzo medio ponderato €	Volume medio giornaliero #
Gennaio 2023	4,29	2.473
Febbraio 2023	5,44	92.455
Marzo 2023	5,87	22.526
Aprile 2023	6,05	29.159
Maggio 2023	5,58	16.177
Giugno 2023	5,98	25.704
Luglio 2023	6,34	32.750
Agosto 2023	6,44	34.559
Settembre 2023	6,50	20.582
Ottobre 2023	6,51	16.750

Novembre 2023	6,51	38.928
Dicembre 2023	5,80	35.721



GROW.MI - andamento di prezzi e volumi gennaio-Dicembre 2023 - Fonte [www.borsaitaliana.it](http://www.borsaitaliana.it)

Nel corso dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023, in oltre 40 sedute di negoziazione i volumi trattati hanno superato i 50.000 pezzi, e in 12 sedute i 100.000 pezzi, con un massimo registrato il 03/02/2023 (335.044 azioni scambiate). In generale, i volumi giornalieri scambiati nel periodo sono stati in media pari a circa 30.200 pezzi, molto superiori ai circa 6 mila pezzi medi giornalieri scambiati nell'intero 2022, grazie al rinnovato interesse sul titolo conseguente all'annuncio della vendita del business ESP e delle altre operazioni straordinarie dell'esercizio. In una sola seduta di negoziazione non si sono avuti scambi.

In data 9 ottobre la Società ha depositato presso Consob il documento di offerta destinato alla pubblicazione, relativo all'offerta pubblica di acquisto volontaria parziale ai sensi dell'articolo 102 del TUF promossa dalla stessa Growens su massime n. 2.647.058 azioni proprie.

In data 9 novembre il documento di offerta relativo all'offerta pubblica di acquisto volontaria parziale promossa da Growens su azioni proprie è stato pubblicato, nonché depositato presso Consob e messo a disposizione del pubblico per la consultazione, a seguito dell'approvazione da parte di Consob con delibera n. 22870 dell'8 novembre.

Il periodo di adesione all'offerta pubblica si è svolto dal 13 novembre al 6 dicembre, con pagamento il 13 dicembre. In totale sono state portate in adesione n. 4.987.932 Azioni, pari al 188,433% circa delle azioni oggetto dell'offerta e al 32,403% circa del capitale sociale di

Growens. Si è pertanto proceduto al riparto secondo un coefficiente pari a circa il 53,069% e di conseguenza la Società ha acquistato nell'ambito dell'offerta pubblica di acquisto volontaria parziale n.2.647.058 azioni proprie ad un prezzo unitario di Euro 6,80, per un controvalore complessivo pari a Euro 17.999.994,40.

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 consolidata, sottoposta a revisione contabile limitata da parte della società di revisione indipendente; la comunicazione dei dati di ARR e vendita trimestrali consolidati, non sottoposti a revisione contabile; le relazioni trimestrali, non sottoposte a revisione contabile; a partire da maggio 2020, il bilancio di sostenibilità.

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

Nel corso del 2023 sono stati complessivamente diffusi 43 comunicati stampa di tipo finanziario. Tutta la documentazione contabile, finanziaria ed i comunicati prodotti dal Gruppo sono redatti e pubblicati sia in Italiano sia in inglese e resi disponibili sul sito internet [www.growens.io](http://www.growens.io) anch'esso totalmente disponibile in versione bilingue su base volontaria.

Periodicamente l'Amministratore Delegato e l'Investor Relations Officer partecipano a presentazioni ed incontri sia individuali sia di gruppo con l'obiettivo di presentare il Gruppo e le relative performance. Le presentazioni aggiornate sono pubblicate sul sito. A titolo esemplificativo, nel corso del 2023 il Gruppo ha partecipato a 12 incontri plenari (conferenze) e individuali (investor day), svoltisi per lo più in modalità virtuale, incontrando oltre 40 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 tre corporate broker, che producono ricerche indipendenti e che coadiuvano la società nell'attività di sales e marketing finanziario, contribuendo alla diffusione della equity story e alla generazione di contatti con investitori attuali e potenziali. Le equity research, tutte redatte in inglese, sono disponibili sul sito alla sezione [www.growens.io/en/analyst-coverage/](http://www.growens.io/en/analyst-coverage/).

Nel corso del 2023 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

Tecnologia e marketing tradizionale off-line hanno trovato terreno fertile comune e opportunità di 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:

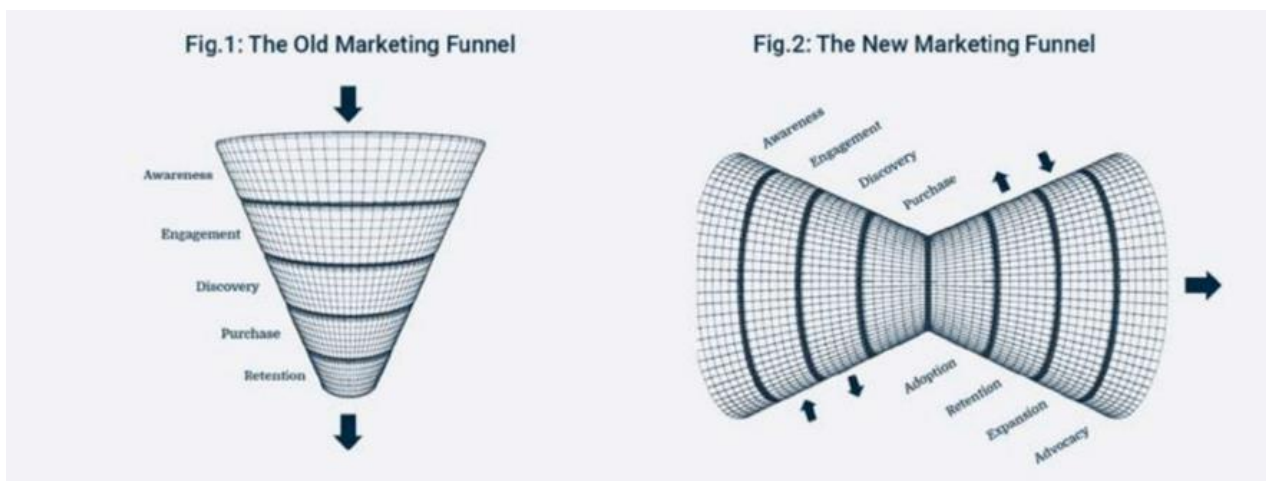
- Advertising & Promotion (mobile marketing, social e video advertising, PR);
- Content & Experience (mobile apps, email e content marketing, personalization, SEO, marketing automation e lead management, CMS);
- Social & Relationship (events, meeting & webinar, social media marketing, influencer, CRM);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

Il focus principale su cui si sta concentrando il MarTech è sicuramente lo sfruttamento delle potenzialità dell'Intelligenza Artificiale ("AI") per la raccolta ed elaborazione dei Big Data, interni ed esterni, mentre, dal lato della struttura del mercato, sono attesi ulteriori 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, l'obiettivo principale 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: Value Track Analysis

## Segmento di riferimento del Gruppo Growens: Content Design e Mobile messaging

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

- 1. Segmento Content Design:** 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, sia nelle relazioni B2B tra aziende, sia tra azienda e consumatore, ma anche tra ente e cittadino, o tra scuola e studenti. La pervasività della comunicazione digitale a ogni livello e ad ogni età ha aperto il mercato della cosiddetta democratizzazione del design, che consiste nel rendere disponibili a tutti, anche senza alcuna formazione tecnica e con costi bassi o nulli, strumenti di creazione di contenuti digitali (video, immagini, animazioni, email, pagine web...). In questo mercato Beefree rappresenta uno dei player principali specializzati nell'ambito della creazione di modelli email grafici, superando i limiti delle applicazioni di email marketing tradizionali in termini di maggiore flessibilità e controllo, maggior compatibilità rispetto alla complessa matrice multidimensionale device/sistemi operativi/charset/email client e maggior possibilità di collaborazione, anche in tempo reale.
- 2. Segmento Mobile 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.

## Comportamento della concorrenza

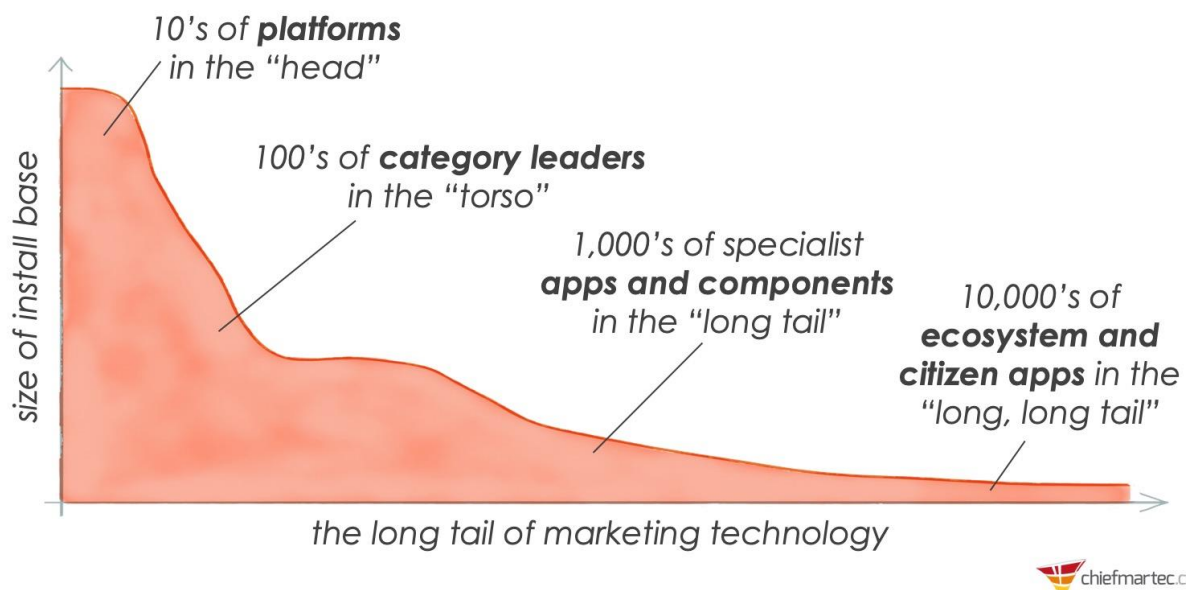
### Struttura competitiva del MarTech: nicchie tecnologiche vs. grandi attori integrati

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, Canva, IBM, Oracle, Salesforce e SAP.

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

The martech industry is already consolidated.



Fonte: chiefmartec.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, a cui si può accedere in modalità stand-alone o possono essere incorporate come componente di piattaforme più complesse. Rimanendo all'interno del Gruppo Growens, nel caso di Beefree sono presenti entrambe le versioni, rappresentate rispettivamente da Beefree e Beefree SDK.

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 tra le due business unit del Gruppo:

	Agile Telecom	Beefree
Italy	sms it kaleyrá Commify	Beefree app for email designers)
Europe	tyntec CM sinch mitto link mobility bics	EDMdesigner TAXI alpaco Blocks Edit Carrd FreeEmailEditor litmus FOLEON StampReady SHAMAN postcards Direct Mail per Mac smore Stampalia stripo unlayer Lander knak Dyspatch stensul chamaileon TOPOL.io kickofflabs Dartagnan
Others	twilio bandwidth Wavecell nexmo Clickatell	Beefree SDK (for SaaS companies) EDMdesigner stripo tiny unlayer mosaic Beefree indirect competitors <ul style="list-style-type: none"> <li>Marketing automation solutions</li> <li>Graphic suites (Adobe, Canva...)</li> <li>Landing page / CMS (Unbounce, Webflow...)</li> <li>Email Service Providers (Mailchimp, Brevo...)</li> </ul>

Tabella a puri fini illustrativi e non esaustiva, 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.

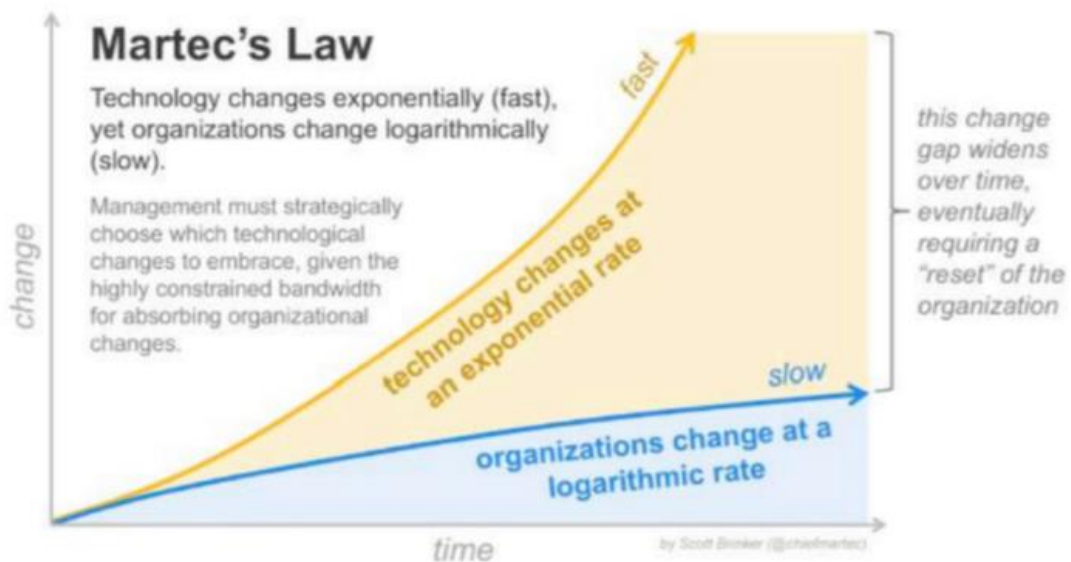
Ci si aspetta che, a fronte delle numerose nuove soluzioni lanciate recentemente nell'ambito delle marketing technologies, numerosi player SaaS innovativi verranno acquisiti da operatori di grandi dimensioni sempre alla ricerca di opportunità di ampliamento della propria offerta tecnologica, limitando i casi in cui tali player riusciranno a competere efficacemente pur rimanendo indipendenti.

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 comparto MarTech sarà probabilmente 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 all'intelligenza artificiale e all'adozione di processi di machine learning. 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 opera nel settore marketing technology attraverso le due aree di business SaaS e CPaaS che corrispondono rispettivamente alle business unit Beefree e Agile Telecom.

BEE, ridenominato Beefree ad agosto 2023, editor drag-and-drop per email, pop-up e landing page di proprietà della controllata BEE Content Design, Inc., continua il suo percorso di crescita sia come strumento gratuito fruibile online (Freemium), sia come componente da integrare in altre applicazioni software (Beefree SDK), 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 (Beefree). Considerando i numeri crescenti di utilizzo, diventa sempre più concreto l'obiettivo dell'azienda di diventare uno standard mondiale nella creazione di contenuti digitali: nel corso del 2023 ci sono state oltre 96 milioni di sessioni di utilizzo degli strumenti di design di Beefree in oltre 1000 applicazioni, con un incremento di oltre il 26% sul 2022. Nel corso dello stesso periodo il Gruppo ha continuato l'investimento nello sviluppo del prodotto. In particolare si segnala:

**Beefree:** l'azienda ha reagito in modo rapido ed efficace all'esplosione dell'attenzione verso l'intelligenza artificiale generativa, scaturita dal lancio di ChatGPT 3.5 durante il Q4 del 2022. In particolare, gli utenti di Beefree possono già oggi utilizzare un assistente digitale - basata proprio sulla tecnologia di OpenAI - durante la creazione di email e pagine, grazie all'integrazione di tale tecnologia in Beefree SDK, come spiegato nei paragrafi seguenti. 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. Il lancio della versione gratuita nella primavera del 2022 ha permesso un continuo aumento dell'utenza, con il risultato che nel 2023 gli utenti di Beefree hanno creato oltre 3.440.000 email e pagine, con un aumento di oltre il 21% rispetto al 2022. Il modello di business usa l'approccio chiamato "enterprise freemium": viene fornita una versione gratuita che aiuta la penetrazione dell'utilizzo del software stesso non solo nelle piccole e medie imprese, ma anche nelle grandi aziende. Queste 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 Beefree, 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 nel 2023, con oltre 210.000 nuovi account di Beefree registrati. Oltre 41.000 persone utilizzano ora Beefree ogni mese (media Q4 2023) e il maggiore utilizzo sta iniziando a dare i primi risultati a livello della strategia "enterprise freemium" descritta sopra: il numero di clienti con un volume di fatturato almeno 10 volte maggiore alla media è salito costantemente nel corso del 2023 chiudendo l'anno con un +147% rispetto al 2022 (79 clienti in tale categoria vs 32 a fine 2022). L'azienda è ancora

in una fase iniziale di esecuzione della strategia, e la modalità di crescita dal basso è per sua natura lenta, in quanto organica. Ma l'evoluzione del business fa ben sperare per il suo futuro e nuovo talento è stato aggiunto nell'area vendite, in modo da poter offrire maggiore supporto commerciale ai clienti in fase di espansione del fatturato. Dal punto di vista del miglioramento della parte alta del funnel di marketing di Beefree, è stata introdotta una strategia di marketing focalizzata su alcuni segmenti chiave dove l'adozione del prodotto è particolarmente interessante. Nel Q1 2023 tale strategia si è focalizzata sulle università: alcuni dei maggiori clienti di Beefree sono grandi atenei statunitensi, e una serie di "case studies" sono stati pubblicati in tal senso sul sito dell'azienda all'indirizzo: <https://beefree.io/customer-stories>. Questo tipo di attività di marketing focalizzata su segmenti specifici è poi continuata per tutto il 2023 e verrà ulteriormente estesa nel 2024.

**Beefree SDK:** la versione embeddabile dell'editor, integrabile mediante appositi connettori software all'interno di applicazioni di terzi, si conferma un leader di mercato, con 598 clienti paganti a fine 2023 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 Beefree SDK). Il numero di clienti paganti è rimasto sostanzialmente invariato rispetto al 2022 (+2%) perché la minore disponibilità di capitali e maggiori difficoltà di mercato per le startup tecnologiche hanno generato l'uscita di una trentina circa di piccoli clienti per cessata attività. Dal punto di vista dei ricavi, l'ingresso di un numero simile di clienti di maggiori dimensioni ha permesso un aumento dello stesso, anche se il totale dei clienti paganti è rimasto simile. Specificamente il fatturato medio mensile per cliente a fine 2023 è salito del 31% rispetto al 2022. L'adozione di Beefree SDK da parte di clienti di sempre maggiore dimensione è una chiara indicazione della qualità del prodotto. Beefree SDK è ora utilizzato dal 60% delle applicazioni identificate da Forrester nella "Forrester Wave - Cross-Channel Marketing Hubs - Q1 2023". Ad alimentare la posizione di leader di mercato vi è uno sviluppo continuo di nuove funzionalità che garantiscono un'ottima 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. In aggiunta, sono stati fatti investimenti mirati a permettere l'installazione del sistema in un ambiente dedicato (Virtual Private Cloud), un requisito sempre più importante per i clienti alto-spendenti. I primi contratti di Beefree SDK Virtual Private Cloud erano in fase di finalizzazione durante il primo semestre del 2023 e sono stati firmati durante il terzo trimestre dell'anno;

Relazione sinergica tra le due versioni di Beefree: ricordiamo che, dal punto di vista tecnico, la suite di design Beefree accessibile al sito [beefree.io](https://beefree.io) è un "cliente" di Beefree SDK. È infatti un'applicazione software che incorpora al suo interno l'editor per le email e pagine Web, integrandolo tramite il servizio Beefree SDK. L'integrazione delle API di OpenAI all'interno di Beefree SDK, per esempio, ha permesso il rilascio delle funzionalità di AI agli oltre 40.000

utenti mensili dell'applicazione Beefree, generando un immediato e proficuo feedback sull'uso dell'intelligenza artificiale all'interno degli strumenti di design dell'azienda.

Agile Telecom opera invece nel settore CPaaS e in particolare nel mercato dell'invio wholesale di SMS (SMS gateway / SMS aggregator) e ha inviato complessivamente oltre 2 miliardi di SMS nell'esercizio 2023, servendo tra gli altri alcuni operatori SaaS e grandi operatori internazionali che devono recapitare traffico SMS in sud Europa, in particolare Italia, e verso alcune selezionate rotte internazionali.

Si è ricordato più volte nel presente documento che l'esercizio 2023 è stato caratterizzato da due operazioni straordinarie particolarmente significative che hanno portato alla cessione di alcune delle BU che hanno fatto parte del Gruppo, in particolare la cessione del business ERP e della controllata olandese Datatrics BV. L'effetto per il Gruppo Growens è una maggiore concentrazione di risorse finanziarie e di capitale umano, che il management intende destinare principalmente allo sviluppo della business unit Beefree e alla creazione di valore 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 da tempo lo smart working, anche prima dell'emergenza pandemica di febbraio 2020, confermato come uno degli elementi cardine della propria filosofia di lavoro orientata alla flessibilità e autonomia sancita dal Growens WoW (Way of Working).

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

L'utile netto consolidato complessivo dell'esercizio, comprensivo delle continuing e discontinued operations, è superiore a 58,1 milioni di Euro, come risultato delle operazioni straordinarie di dismissione realizzate nel 2023, mentre il medesimo dato relativo al bilancio separato di Growens è pari a oltre 56 milioni di Euro. A fronte di questo eccellente risultato, il Consiglio di Amministrazione proporrà alla prossima Assemblea Ordinaria degli azionisti la distribuzione di un dividendo pari a 20 milioni di Euro.

Il conto economico dell'esercizio 2023 registra Ricavi consolidati per oltre 75,3 milioni di Euro, mostrando un lieve decremento pari a 1,4 milioni di Euro ovvero -1,9% in termini relativi sul precedente esercizio. Tale risultato è influenzato dalla crescita della componente SaaS di circa il 20%, per un'incidenza di circa il 13,6% sui ricavi complessivi, controbilanciato dalla decrescita del 6,1% della linea CPaaS, per una incidenza dell'83,9% circa sul totale dei ricavi.

La Business Unit Agile Telecom ha prodotto il fatturato più alto in valore assoluto, pari a circa 63,5 milioni di Euro, in diminuzione del 6% ma con marginalità in sensibile crescita sia relativa che in valore assoluto rispetto al precedente esercizio (Gross Margin + Euro 1 milione e

+20%). La Business Unit che ha realizzato il maggior tasso di crescita è Beefree, con un incremento del 18% al netto dell'effetto del cambio USD/Euro, attestandosi a circa 10,3 milioni di Euro / 11,1 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 12,6 milioni di Dollari USA a dicembre 2023. Le principali azioni del 2023 includono: (i) l'introduzione di un assistente alla creazione del contenuto basato sull'intelligenza artificiale, facendo leva sull'integrazione con la GPT API di OpenAI; (ii) numerose nuove funzioni e miglioramenti nell'ambito della collaborazione, revisione, e approvazione delle email e pagine create all'interno di un account multi-utente; (iii) nuove integrazioni con sistemi terzi, tra cui Salesforce Marketing Cloud e Salesforce Account Engagement (Pardot); (iv) l'integrazione con Okta per identity management per grandi aziende; svariati miglioramenti all'esperienza d'uso, compreso un redesign completo dell'interfaccia d'uso; (v) un nuovo sistema di contenuti sincronizzabili tra diversi elementi; (vi) la possibilità di condividere la gestione delle immagini tra diverse installazioni dell'editor sotto la stessa applicazione; (vii) il rilascio del File Manager - lo strumento per la gestione delle immagini - come applicazione separata, utilizzabile al di fuori e in modo indipendente rispetto all'editor; (viii) il supporto per contenuti multilingua. A fine agosto 2023 le attività di BEE sono state oggetto di un rebranding, con il lancio del brand Beefree e Beefree SDK.

I ricavi realizzati all'estero rappresentano l'82% (+2,5% rispetto all'esercizio 2022) del totale, mentre i ricavi ricorrenti si attestano al 14% (+20% rispetto all'esercizio 2022).

L'EBITDA consolidato è negativo per circa 0,6 milioni di Euro, mentre il Gross Profit supera 14,8 milioni di Euro, per un'incidenza sui ricavi di quasi il 20%, in crescita di oltre il 21% rispetto al 2022. La componente COGS si riduce infatti di oltre il 6% e di circa 4 punti percentuali in termini di incidenza sui ricavi, in particolare grazie alle azioni virtuose di ottimizzazione della redditività dei contratti della linea CPaaS. Agile Telecom presenta infatti un EBITDA pari a circa 3 milioni di Euro, in crescita del 32% rispetto al 2022. Le voci di costo che impattano negativamente sul margine operativo lordo sono legate allo sviluppo della Business Unit Beefree, per quanto riguarda la componente Sales&Marketing (+56%) e Ricerca&Sviluppo (+14%); l'EBITDA di Beefree è negativo per circa 1,3 milioni di Euro.

L'utile ante imposte (EBT) di periodo è negativo per 3,7 milioni di Euro, dopo ammortamenti per circa 3,1 milioni di Euro, in crescita di oltre il 12%. Gli ammortamenti legati all'applicazione del principio contabile IFRS 16 ammontano a 0,4 milioni di Euro, sostanzialmente stabili, mentre sono in crescita gli ammortamenti legati agli investimenti sulle attività di R&S.

L'utile netto da Continuing Operations dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2023, dopo la stima delle imposte correnti e differite di competenza, è negativo per circa 3 milioni di Euro. Si rammenta 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.

La Posizione Finanziaria Netta consolidata al 31 dicembre 2023 è negativa (cassa) per 42,1 milioni di Euro, e risulta sostanzialmente non comparabile con la posizione di cassa pari a 66 migliaia di Euro al 31 dicembre 2022. La variazione è influenzata in particolare dagli incassi straordinari delle cessioni perfezionate nel corso del 2023, per circa 69 milioni di Euro, nonché dall'esborso pari a circa 18 milioni di Euro per l'acquisto di n. 2.647.058 azioni ordinarie proprie, nell'ambito di un'offerta pubblica volontaria parziale. 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 1,3 milioni di Euro. Le disponibilità liquide e assimilabili al 31 dicembre 2023 sono pari a circa 45,4 milioni di Euro, mentre circa 4,6 milioni di Euro risultano vincolati a titolo di escrow come di prassi nel regolamento di operazioni straordinarie assimilabili (in particolare, a garanzia di talune obbligazioni inerenti alla vendita del business ESP a TeamSystem).

Per quanto riguarda la capogruppo, in ossequio allo standard IFRS 5, sono stati rappresentati i soli ricavi Intercompany, relativi ai servizi di staff e di R&S erogati a favore delle controllate, in particolare Beefree, e gli altri ricavi, tra cui i servizi temporaneamente erogati a favore delle BU uscite dal perimetro del Gruppo per favorirne la transizione in base a specifici accordi contrattuali con gli acquirenti. I ricavi relativi alla piattaforma MailUp, dismessa nell'ambito dell'operazione di cessione del business ESP, fino al conferimento del 30 giugno 2023, rientrano infatti nelle discontinued operations. Il margine EBITDA è in decrescita di quasi 1,2 milioni di Euro e risente in particolare dell'incidenza crescente delle spese Generali, impattate da circa 1,6 milioni di Euro di costi una tantum, riconducibili alle operazioni straordinarie compresa l'OPA parziale di dicembre 2023. L'incremento dei costi di struttura è stato solo in parte controbilanciato dalla rifatturazione alle controllate e dalla relativa marginalità. La gestione finanziaria è stata estremamente positiva (2,6 milioni di Euro, migliorativa per 1,4 milioni di Euro) per effetto dei dividendi della controllata Agile Telecom e per i proventi della gestione della liquidità derivante dalle operazioni straordinarie di cessione temporaneamente non destinata a investimenti specifici di business. Il risultato netto d'esercizio delle continuing operations mostra una perdita pari a Euro 736.075, migliorativa rispetto al dato di confronto del periodo precedente, mentre l'utile comprensivo delle discontinued operations è pari a 56 milioni di Euro. L'effetto assolutamente positivo sui risultati delle operazioni straordinarie di dismissione si riflette anche sulla PFN che evidenzia un valore di 37,5 milioni di Euro cash positive con disponibilità liquide e mezzi equivalenti per 40,5 milioni di Euro.

## **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 riclassificative 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.

Nella tabella che segue sono riepilogati i risultati consolidati al 31/12/2023 confrontati con il periodo precedente in termini di ricavi complessivi, margine operativo lordo (EBITDA), di risultato prima delle imposte (EBT), con evidenza dell'utile d'esercizio complessivo anche delle Discontinued operations.

## Principali dati economici del Gruppo Growens

Descrizione	31/12/2023*	31/12/2022*	Variazione
Totale Ricavi	75.060.458	76.979.649	(1.919.191)
Margine operativo lordo (EBITDA)	(558.710)	1.429.863	(1.988.573)
Risultato prima delle imposte (EBT)	(2.662.612)	(1.608.053)	(1.054.559)
Risultato netto da Continuing operations	(3.025.337)	(1.044.488)	(1.980.849)
Utile d'esercizio**	58.131.733	(2.564.003)	60.695.736

\*Si segnala che nella presente relazione il dato comparativo al 31/12/2022 è stato riclassificato in ossequio al principio contabile IFRS 5 per omogeneità di confronto con il medesimo valore al 31/12/2023, differendo così dal valore rappresentato nell'esercizio 2022 dove il medesimo principio non trovava applicazione. Per un'analisi di maggior dettaglio sull'applicazione dell'IFRS 5 si rimanda al paragrafo relativo nelle premesse della presente relazione.

\*\* l'utile d'esercizio qui indicato è complessivo, comprendendo sia le continuing operations, identificate ai fini IFRS 5, che le discontinued operations.

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.

<b>Descrizione</b>	<b>31/12/2023*</b>	<b>31/12/2022*</b>
ROE netto (Risultato netto/Capitale netto)	(0,05)	(0,09)
ROE lordo (EBT /Capitale netto)	(0,05)	(0,11)
ROI (Ebitda/Capitale investito)	(0,01)	0,019
ROS (Ebitda/Ricavi di vendita)	(0,01)	0,02

\* I valori di conto economico utilizzati per gli indici sono rappresentativi delle sole continuing operations ai sensi del principio IFRS 5; per omogeneità di confronto i ratios dell'esercizio 2022 sono stati ricalcolati e differenti rispetto a quelli del precedente esercizio.



## Principali dati patrimoniali del Gruppo Growens

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	31/12/2023	31/12/2022
Margine primario di struttura (Mezzi propri – Attivo fisso)	33.525.218	(18.140.599)
Quoziente primario di struttura (Mezzi propri/Attivo fisso)	2,44	0,49
Margine secondario di struttura (Mezzi propri + Passività consolidate) – Attivo fisso)	38.107.743	(8.160.240)
Quoziente secondario di struttura (Mezzi propri + Passività consolidate) / Attivo fisso)	2.63	0,77

## Principali dati finanziari del Gruppo Growens

La posizione finanziaria netta consolidata al 31 dicembre 2023 è la seguente:

Posizione Finanziaria Netta Consolidata	31/12/2023	31/12/2022
A. Disponibilità liquide	20.488.030	7.153.665
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	20.000.060	-
C. Altre attività finanziarie correnti	4.891.561	-
<b>D. Liquidità (A) + (B) + (C)</b>	<b>45.379.650</b>	<b>7.153.665</b>
E Debito finanziario corrente	467.161	1.076.709
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	1.085.516	1.621.736
<b>G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)</b>	<b>1.552.678</b>	<b>2.698.445</b>
<b>H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)</b>	<b>(43.826.973)</b>	<b>(4.455.220)</b>
I. Debito finanziario non corrente	1.734.029	4.389.700
J. Strumenti di debito		
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti		
<b>L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)</b>	<b>1.734.029</b>	<b>4.389.700</b>
<b>M. Totale indebitamento finanziario (H) + (L)</b>	<b>(42.092.944)</b>	<b>(65.519)</b>
Altre attività finanziarie a lungo termine	(4.646.600)	-
di cui Debito finanziario corrente Passività Right of Use IFRS 16	354.384	817.672
di cui Debito finanziario non corrente Passività Right of Use IFRS 16	919.315	1.520.629
<b>Indebitamento finanziario netto depurato da effetto IFRS 16</b>	<b>(48.013.242)</b>	<b>(2.403.820)</b>

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

L'operazione di vendita del business ESP a TeamSystem e di Datatrics BV al gruppo Spotler, quest'ultima con minore incidenza, hanno determinato un forte impatto positivo anche sulla situazione finanziaria del Gruppo e di Growens, come si desume dal sensibile incremento delle disponibilità liquide alla chiusura dell'esercizio in esame e dai relativi indici. LA PFN consolidata è infatti migliorativa di oltre Euro 42 milioni rispetto al periodo precedente anche escludendo le somme vincolate in Escrow per oltre Euro 4,6 milioni in base agli accordi contrattuali con TeamSystem, segnalate tra gli adjustment nella parte inferiore della tabella che precede.

A migliore descrizione della situazione finanziaria consolidata si riportano nella tabella sottostante alcuni indici di liquidità con l'applicazione del principio IFRS 5 confrontati con gli stessi dati del periodo precedente.

Descrizione	31/12/2023	31/12/2022
Liquidità primaria (Liq. immediate e differite / Pass. Correnti)	3,02	0,71
Liquidità secondaria (Attività correnti / Passività correnti)	3,08	0,76
Indebitamento (Indebitamento netto / Patrimonio netto)	(0,74)	(0,00)
Tasso di copertura degli immobilizzi (Capitale proprio + Passività consolidate) / Attività fisse	2,76	0,70

## 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	31/12/2023*	31/12/2022*	Variazione
Totale Ricavi	10.309.673	7.677.851	2.631.823
Margine operativo lordo (EBITDA)	(2.376.848)	(1.184.577)	(1.192.271)
Risultato prima delle imposte (EBT)	(745.184)	(1.224.833)	479.649
Risultato netto da Continuing operations	(736.075)	(1.167.129)	431.055
Utile d'esercizio**	56.069.522	(597.150)	56.666.673

\*Si segnala che nella presente relazione il dato comparativo al 31/12/2022 è stato riclassificato in ossequio al principio contabile IFRS 5 per omogeneità di confronto con il medesimo valore al 31/12/2023, differendo così dal valore rappresentato nell'esercizio 2022 dove il medesimo principio non trovava applicazione. Per un'analisi di maggior dettaglio sull'applicazione dell'IFRS 5 si rimanda al paragrafo relativo nelle premesse della presente relazione.

\*\* l'utile d'esercizio qui indicato è complessivo, comprendendo sia le continuing operations, identificate ai fini IFRS 5, che le discontinued operations.

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 esercizio.

Descrizione	31/12/2023*	31/12/2022*
ROE netto (Risultato netto/Capitale netto)	(0,01)	(0,06)
ROE lordo (EBT /Capitale netto)	(0,01)	(0,06)
ROI (Ebitda/Capitale investito)	(0,03)	(0,03)
ROS (Ebitda/Ricavi di vendita)	(0,23)	(0,15)

\* I valori di conto economico utilizzati per gli indici sono rappresentativi delle sole continuing operations ai sensi del principio IFRS 5; per omogeneità di confronto i ratios dell'esercizio 2022 sono stati ricalcolati e differenti rispetto a quelli del precedente esercizio.

## Principali dati patrimoniali di Growens

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	31/12/2023	31/12/2022
Margine primario di struttura (Mezzi propri - Attivo fisso)	41.762.349	(11.414.535)
Quoziente primario di struttura (Mezzi propri/Attivo fisso)	3,41	0,65
Margine secondario di struttura (Mezzi propri + Passività consolidate) - Attivo fisso)	42.459.913	(7.072.246)
Quoziente secondario di struttura (Mezzi propri + Passività consolidate) /Attivo fisso)	3,50	0,78

## Principali dati finanziari di Growens

La posizione finanziaria netta della capogruppo al 31 dicembre 2023 era la seguente (in unità di Euro):

<b>Posizione Finanziaria Netta Growens</b>	<b>31/12/2023</b>	<b>31/12/2022</b>
A. Disponibilità liquide	15.635.279	1.591.258
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	20.000.060	
C. Altre attività finanziarie correnti	4.891.561	
<b>D. Liquidità (A) + (B) + (C)</b>	<b>40.526.899</b>	<b>1.591.258</b>
E Debito finanziario corrente	372.732	889.475
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	1.085.516	1.290.549
<b>G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)</b>	<b>1.458.249</b>	<b>2.180.024</b>
<b>H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)</b>	<b>(39.068.650)</b>	<b>588.766</b>
I. Debito finanziario non corrente	1.601.240	3.496.638
J. Strumenti di debito		
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti		
<b>L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)</b>	<b>1.601.240</b>	<b>3.496.638</b>
<b>M. Totale indebitamento finanziario (H) + (L)</b>	<b>(37.467.411)</b>	<b>4.085.404</b>
Attività finanziarie non correnti	(4.646.600)	
di cui Debito finanziario corrente Passività Right of Use IFRS 16	301.399	674.635
di cui Debito finanziario non corrente Passività Right of Use IFRS 16	786.526	1.317.132
<b>Indebitamento finanziario netto depurato da effetto IFRS 16</b>	<b>(43.201.935)</b>	<b>2.093.637</b>

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

Come per la PFN consolidata e i relativi indici finanziari si ribadisce, anche per il bilancio separato di Growens, l'effetto estremamente positivo derivante dalla liquidità riconducibile alle operazioni straordinarie di cessione delle ex controllate che hanno avuto luogo nel corso dell'esercizio 2023.

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.

<b>Descrizione</b>	<b>31/12/2023</b>	<b>31/12/2022</b>
Liquidità primaria (Liq. immediate e differite / Pass. Correnti)	4,66	0,65
Liquidità secondaria (Attività correnti / Passività correnti)	5,55	0,81
Indebitamento (Indebitamento netto / Patrimonio netto)	(0,63)	0,194
Tasso di copertura degli immobilizzi (Capitale proprio + Passività consolidate) / Attività fisse	3,55	0,82

## 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 2023 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 2023 l'organico del Gruppo è composto da 147 dipendenti di cui 4 dirigenti, 12 quadri e 131 impiegati, mentre al 31 dicembre 2022 era composto da 417 dipendenti di cui 11 dirigenti, 36 quadri e 370 impiegati. Il numero degli occupati complessivamente impiegati nell'arco dell'anno U.L.A. (Unità Lavorative Annue) è pari a 134,88 a livello di Gruppo. Il sensibile decremento dell'organico è ascrivibile alle operazioni straordinarie del 2023, descritte in precedenza, che hanno portato alla cessione di quattro società in precedenza controllate dal Gruppo Growens e della storica Business Unit MailUp.

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 2023, 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 il Gruppo ha deciso di redigere su base volontaria il Bilancio di Sostenibilità con cadenza annuale, 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 2023 ed è stata realizzata in conformità alle linee guida GRI Sustainability Reporting Standards, emanati nel 2016 dalla Global Reporting Initiative e aggiornati nel 2021. Il livello di applicazione dei GRI Standard corrisponde all'opzione "in accordance with". 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 rilevanti che rappresentano gli impatti più significativi dell'organizzazione sull'economia, sull'ambiente e sulle persone, inclusi quelli sui loro diritti umani.

## Investimenti

Nel corso dell'esercizio oggetto della presente relazione a livello consolidato sono stati effettuati investimenti nelle aree elencate nella tabella sottostante che fanno riferimento solo alle società rientranti nel perimetro del Gruppo al 31/12/2023:

Descrizione	Incrementi dell'esercizio
Costi di sviluppo piattaforme e servizi tecnologici	2.882.147
Software di terzi e marchi	636.303
Infrastruttura IT, macchine ufficio elettroniche e impianti	73.632
Mobili, arredi d'ufficio e migliorie su beni di terzi	114.602
Right of Use IFRS 16	1.030.610

Di seguito una tabella riepilogativa degli investimenti sostenuti dal Gruppo nel corso dell'esercizio 2023 fino al closing dell'operazione di vendita del ramo ESP, relativi alla BU MailUp e alle società successivamente cedute.

Descrizione	Incrementi dell'esercizio
Costi di sviluppo piattaforme e servizi tecnologici	1.031.262
Software di terzi e marchi	184.211
Infrastruttura IT, macchine ufficio elettroniche e impianti	23.325
Mobili, arredi d'ufficio e migliorie su beni di terzi	1.060

Data la natura del business del Gruppo, gli investimenti sono storicamente concentrati sui cespiti immateriali ed in particolare sull'attività di sviluppo incrementale degli strumenti di digital marketing in particolare dell'editor BEE, ora Beefree, sempre più direttrice principale degli investimenti. Nel corso del 2023, in particolare nel primo semestre, come evidenziato nella tabella sopra riportata, sono state effettuate anche attività di sviluppo relative ai servizi tecnologici relativi al business ESP, successivamente ceduti. A questi si aggiungono gli investimenti effettuati da Agile Telecom per il rafforzamento e rinnovamento dei tool tecnologici alla base del proprio business. Nel paragrafo successivo si forniscono le specifiche dell'attività di ricerca e sviluppo nel periodo considerato.

Da ricordare anche i cespiti Right of Use, rilevati in ossequio al principio contabile IFRS 16, relativi ai contratti di affitto, leasing e noleggio in essere, i cui incrementi sono relativi al rinnovo per ulteriori sei anni del contratto di affitto degli uffici di Cremona per Euro 782 Migliaia e per nuovi contratti di autovetture aziendali e PC per Euro 248 migliaia.

Gli investimenti materiali, di importo contenuto, sono prevalentemente destinati all'aggiornamento delle attrezzature informatiche in dotazione e ai mobili e arredi degli uffici operativi in locazione.

## Attività di ricerca e sviluppo

Ai sensi dell'articolo 2428 comma 2 numero 1 cod. civ. si precisa che, nel corso dell'esercizio 2023, il Gruppo ha capitalizzato investimenti interni relativi allo sviluppo software delle proprie piattaforme e servizi tecnologici per oltre Euro 2,8 milioni, oltre a investimenti mediante consulenti esterni per Euro 0,41 milioni. In forte crescita gli investimenti relativi allo sviluppo dell'editor Beefree pari a oltre Euro 2,4 milioni nelle due versioni Beefree e Beefree SDK. 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 Beefree. Anche Agile Telecom ha svolto attività di sviluppo, sia mediante il ricorso a risorse interne, sia ricorrendo a consulenti esterni per totali Euro 830 migliaia. Tali investimenti sono stati capitalizzati in virtù della futura utilità economica, attestata la futura recuperabilità economica e finanziaria. Nel corso dell'anno, il Gruppo ha inoltre sostenuto ulteriori costi operativi attinenti ai reparti dedicati alla ricerca e sviluppo per circa Euro 1,9 milioni a livello consolidato.

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

Riepiloghiamo di seguito le principali novità e miglioramenti apportati ai nostri servizi nel corso dell'esercizio 2023 a seguito dell'attività di ricerca e sviluppo.

### Editor Beefree:

**Beefree:** 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 2023: l'introduzione di un assistente alla creazione del contenuto basato sull'intelligenza artificiale, facendo leva sull'integrazione con la GPT API di OpenAI, come menzionato all'inizio di questa sezione; nuove funzionalità di aggiornamento centralizzato di elementi di contenuti condivisi da più email e pagine (per esempio, un fondo pagina ripetuto in svariati documenti); numerose nuove funzioni e miglioramenti nell'ambito della collaborazione, revisione, e approvazione delle email e pagine create all'interno di un

account multi-utente; nuove integrazioni con sistemi terzi, tra cui Salesforce Marketing Cloud e Salesforce Account Engagement (Pardot); una funzione per l'integrazione con sistemi esterni tramite webhooks; l'integrazione con Okta per identity management per grandi aziende; svariati miglioramenti all'esperienza d'uso, compreso un redesign completo dell'interfaccia d'uso in occasione del lancio del brand "Beefree" aggiornato a fine agosto 2023;

**Beefree SDK:** dal punto di vista dei miglioramenti dell'esperienza d'uso del software, nel 2023 sono state aggiunte o migliorate molte funzionalità, tipicamente utilizzabili indipendentemente dal fatto che si crei una email, una pagina o un popup. Un elenco è disponibile all'indirizzo <https://developers.beefree.io/> alla voce "What's New". Tra i più importanti, segnaliamo: l'integrazione con l'API di OpenAI che permette all'utente dell'editor di utilizzare un'interfaccia simile a ChatGPT direttamente all'interno dell'interfaccia d'uso, aiutando - per esempio - a creare una bozza del primo paragrafo da inserire in una email o una pagina, tradurlo in un'altra lingua, accorciarlo, cambiarne il tono, etc.; un nuovo sistema di contenuti sincronizzabili tra diversi elementi, per cui - per esempio - un footer di una email può essere condiviso da numerosi messaggi e aggiornato in modo centralizzato; numerosi aggiornamenti e miglioramenti all'esperienza d'uso, tra cui aggiornamenti alla modalità di creazione in visualizzazione da smartphone; la possibilità di condividere la gestione delle immagini tra diverse installazioni dell'editor sotto la stessa applicazione; il rilascio del File Manager - lo strumento per la gestione delle immagini - come applicazione separata, utilizzabile al di fuori e in modo indipendente rispetto all'editor; supporto per contenuti multilingua (viene disegnata un'unica email, ma disponibile in tre lingue diverse); maggiore flessibilità nella creazione di blocchi di contenuto personalizzati; disponibilità del catalogo di modelli per email e pagine come strumento a se stante, tramite API; numerosi miglioramenti all'interfaccia utente e all'accessibilità dello strumento per persone con disabilità;

Ricordiamo infine che la business unit Beefree - 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, rinnovando nel primo semestre del 2022 la certificazione ISO 27001 e iniziando il percorso di certificazione SOC 2, che si è poi concluso con successo ad inizio 2024.

## Progetti R&S di Agile Telecom

**ROUTING ADATTIVO FASE 2** Il progetto consiste essenzialmente nel secondo stadio di sviluppo del routing adattivo che mira alla 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 di prezzo con il conseguente abbattimento dei costi e massimizzazione della marginalità. Si prevede di concludere il progetto entro il mese di giugno 2024.

**ATWS** La piattaforma ATWS nasce con l'esigenza di rendere Agile Telecom un enabler a 360 gradi nel settore del mercato SMS A2P e OTP. ATWS si compone di diversi moduli, i quali



lavorano sincronicamente e armonicamente al fine di gestire l'intera filiera SMS, dal momento di ricezione in ingresso al delivery verso il cliente finale utilizzando uno specifico fornitore e includendo anche tutta la componente extra al mero comparto tecnico come quelle di analisi, billing e gestione dei rapporti con altre entità.

I moduli che lo compongono sono:

- Sampei & SMSC.net (Modulo relativo al Sistema AntiSpam S.A.M.P.E.I. per ottimizzare il filtraggio di SMS di tipo spam e limitare l'invio di SMS malevoli con test di verifica continuativi);
- Pocket & Pocket evolution (Modulo relativo alla gestione dell'infrastruttura generale dei servizi core e dei moduli eseguibili concorrentialmente dalla piattaforma ATWS);
- Routing Adattivo (Modulo relativo alla scelta semi automatica del miglior fornitore in termini di qualità/prezzo per ogni singolo cliente/SMS);
- OC9 (Modulo relativo alla portabilità e fruizione su cloud della piattaforma ATWS a prescindere dal fornitore dell'infrastruttura);
- MNP (Modulo relativo ad una gestione millimetrica della fruizione del db dedicato e alimentato da dati Ministeriali relativi alla portabilità delle utenze);
- IMSI.io (Modulo relativo ad un sistema di testing aperto al pubblico composto da backend e applicativo Android);
- GTS (Modulo relativo ad un sistema di testing chiuso per il monitoraggio e la prova multipla contemporanea di fornitori di rotte SMS);
- Antiphishing (Modulo relativo al Sistema AntiPhishing per ottimizzare il filtraggio di SMS di tipo phishing e limitare in maniera automatica e preventiva l'invio di SMS malevoli).

L'insieme delle infrastrutture e dei moduli consente ad Agile di avere software facilmente manutenibile, velocemente aggiornabile e pronto al deploy in ogni ambiente possibile in relazione al cliente, anche in maniera remota e senza visita on-site.

La struttura consente inoltre di ridurre al minimo gli FTEs del cliente che devono mantenerla in quanto studiata per offrire il miglior rapporto in termini di automantenimento dei moduli, facilmente aggiornabili anche da remoto.

Lo sviluppo di questo progetto consente di migliorare l'efficienza del lavoro e ridurre il rischio con conseguente diminuzione dei costi e massimizzazione del margine relativo. Si prevede di concludere il progetto entro il mese di giugno 2024.

**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.

- L'idea alla base di questo progetto è nata dalla constatazione della necessità di offrire ai provider di servizi di telecomunicazione una soluzione avanzata e completa per l'invio di SMS, in grado di garantire massima efficienza ed economicità. Inizialmente, ci siamo concentrati sulla definizione delle specifiche del progetto, che prevedeva la creazione di una piattaforma cloud-based, in grado di gestire grandi quantità di messaggi con velocità e affidabilità.
- Per raggiungere questo obiettivo, abbiamo investito molte risorse in attività di ricerca e sviluppo, utilizzando le tecnologie più avanzate nel campo delle telecomunicazioni e della cloud computing. In particolare, abbiamo sviluppato algoritmi di compressione dati e di bilanciamento del carico, per garantire la massima efficienza nella gestione dei messaggi.
- Parallelamente, abbiamo avviato un processo di collaborazione con diverse aziende del settore delle telecomunicazioni, al fine di comprendere al meglio le esigenze dei clienti e adattare la nostra piattaforma alle loro specifiche esigenze. Grazie a queste partnership, abbiamo potuto raccogliere importanti feedback e suggerimenti, che ci hanno permesso di migliorare continuamente la qualità e l'efficienza della nostra piattaforma.
- Infine, una volta completata la fase di sviluppo, siamo passati alla fase di implementazione presso ZamTel, il nostro primo cliente. In questa fase, abbiamo lavorato a stretto contatto con il team di ZamTel per integrare la nostra piattaforma con i loro sistemi esistenti e garantire un'implementazione senza problemi. Grazie alla nostra piattaforma, ZamTel è stata in grado di gestire grandi quantità di messaggi con estrema facilità, aumentando la propria efficienza e riducendo i costi.
- In sintesi, il progetto pocket evolution rappresenta un risultato significativo delle nostre attività di ricerca e sviluppo, che hanno visto il nostro team impegnato per oltre un anno nella creazione di una piattaforma all'avanguardia per l'invio di SMS ad altri operatori. Grazie alla nostra determinazione e alle tecnologie avanzate utilizzate, siamo riusciti a creare una soluzione altamente performante, che ha già trovato grande successo presso il nostro primo cliente, ZamTel. Il progetto si è concluso nel mese di dicembre 2023.

**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. Il progetto si è concluso nel mese di dicembre 2023.

**JSMPP** è una libreria su cui si basa il nostro core di gestione del traffico SMS, una potente applicazione software che consente agli utenti di gestire in modo efficace gli SMS, sfruttando la robustezza e la flessibilità della libreria JSMPP. Progettato con l'obiettivo di fornire un'esperienza utente intuitiva, il software integra avanzate funzionalità di messaggistica.

Queste le caratteristiche principali:

- **Invio e Ricezione:** il software supporta l'invio e la ricezione di SMS in tempo reale, offrendo agli utenti una comunicazione SMS senza interruzioni.
- **Interfaccia User-friendly:** L'interfaccia del software è stata progettata pensando all'utente, rendendo semplici operazioni complesse come la gestione di campagne di messaggistica di massa.
- **Report e Analisi:** Gli utenti possono monitorare l'efficacia delle loro campagne SMS attraverso report dettagliati e analisi delle prestazioni.
- **Supporto Multi-lingua:** Il software è in grado di gestire SMS in diverse lingue, rendendolo ideale per aziende globali e applicazioni multilingue.
- **Estensibilità:** oltre a essere potente di per sé, è stato progettato per essere facilmente estendibile, permettendo agli sviluppatori di aggiungere nuove funzionalità secondo le esigenze.
- L'utilizzo tipico del software è perfetto per aziende che necessitano di una soluzione di messaggistica affidabile, marketer che conducono campagne SMS e per chiunque necessiti di una gestione avanzata degli SMS.

Dall'insieme di tutte le caratteristiche elencate sopra si riesce ad ottenere un beneficio costiricavi notevole. Il progetto si è concluso nel mese di aprile 2023.

## Altri Progetti R&S

### Progetto di trasformazione digital ERP con Oracle NetSuite

Nell'esercizio 2023, a seguito della stipula del contratto di finanziamento con Invitalia e il Ministero delle Imprese e del Made in Italy, sono state portate avanti le attività di rendicontazione del progetto di trasformazione digital ERP con Oracle NetSuite 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 stipula del contratto con il MIMIT e Invitalia è avvenuta a conclusione dell'esercizio 2022 e i lavori di rendicontazione del progetto sono stati effettuati a gennaio 2023. Dal momento che tutte le spese rendicontate sono state sostenute interamente negli esercizi precedenti, con conclusione del progetto in data 30/06/2022, l'erogazione delle agevolazioni è stata richiesta in un'unica soluzione (SAL unico). Tra le voci di costo coperte sono comprese parte dei costi del personale, della consulenza, delle spese generali, degli strumenti e delle attrezzature.

Le spese rendicontate hanno ammontato a 361.100 Euro, a fronte di 359.280 Euro dichiarati in fase di presentazione progettuale, suddivise tra due obiettivi realizzativi così come di seguito:

- **Horizon 1 - completato al 100%:** rendicontati 150.000 Euro;

- Horizon 2 - completata al 100%: rendicontati 209.280 Euro.

Growens risulta beneficiaria di agevolazioni pari al 50% della spesa, di cui il 10% verrà erogato sotto forma di contributo e il 40% sotto forma di finanziamento agevolato. 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. La richiesta di erogazione delle agevolazioni si trova alla fine dell'esercizio in fase istruttoria, gestita interamente da Invitalia.

## **Il progetto NIMP - New Innovative Multilateral Platform**

Nell'esercizio 2023 si è conclusa l'erogazione dell'ultima tranche di contributo previsto dal bando ICT - Agenda Digitale in riferimento al SAL finale (quinto SAL) del progetto NIMP - New Innovative Multilateral Platform iniziato a marzo 2018 e conclusosi a settembre 2021.

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 - completata al 100%: rendicontati 6.668.054 Euro a fronte di 5.803.892 Euro previsti.

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. L'erogazione dell'ultima tranche del contributo a fondo perduto, pari a 125.147 Euro, attinente al quinto e ultimo SAL di progetto, è avvenuta in data 14 Luglio 2023, mentre in data 11 settembre 2023 è stato sottoscritto con BPER il contratto relativo all'ultima tranche di erogazione del finanziamento agevolato, pari ad Euro 379.200, con avvenuta nel medesimo giorno.

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

Nel corso dell'esercizio 2023 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, 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	Debiti	Altri Debiti	Dividendi	Ricavi	Costi
Agile Telecom	168.168	546.381	-	1.870.429	1.405.709	1.953.642
BEE Content Design	6.978.669	-	1.449		7.648.334	8.781
<b>Società controllate</b>	<b>7.146.837</b>	<b>546.381</b>	<b>1.449</b>	<b>1.870.429</b>	<b>9.054.043</b>	<b>1.962.422</b>
Consorzio CRIT Scarl	24.799	1.171	70.000		868	8.880
<b>Società collegate</b>	<b>24.799</b>	<b>1.171</b>	<b>70.000</b>		<b>868</b>	<b>8.880</b>
Floor Srl	17.932					80.551
<b>Altre parti correlate</b>	<b>17.932</b>					<b>80.551</b>

### Agile Telecom

Alla chiusura dell'esercizio 2023 la capogruppo aveva in essere i seguenti rapporti economico finanziari con Agile Telecom: crediti relativi a contratti intercompany per Euro 168.168 , debito per Euro 546.381 derivante dall'IVA di Gruppo gestita da Growens, ricavi per Euro 1.953.642 relativi a servizi infragruppo di staff erogati dalla controllante e costi per 1.405.709 relativi a invii SMS forniti da Agile Telecom alla BU MailUp prima della cessione a TeamSystem.

### Bee Content Design

Alla chiusura dell'esercizio 2023 la capogruppo aveva in essere i seguenti rapporti economico finanziari con la controllata americana: crediti relativi a contratti intercompany per Euro 6.978.669, debiti per Euro 1.449, ricavi per Euro 7.648.334 relativi a servizi infragruppo di Staff e di Ricerca e Sviluppo erogati da personale di Growens e costi per Euro 8.781. Il Gruppo sta così destinando risorse significative e crescenti a sostegno del miglioramento di Beefree, 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.

Per la società collegata Consorzio CRIT Scarl si segnala, in data 7 novembre 2023, l'erogazione da parte di Growens di un finanziamento infruttifero per un importo di Euro 70.000.

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 2023. Il credito pari ad Euro 17.932 è relativo alla vendita di beni strumentali riferiti all'immobile sopra menzionato

In merito ai rapporti con parti correlate riconducibili agli amministratori si rimanda all'apposito paragrafo Compensi ad Amministratori e Sindaci nelle note esplicative del presente documento.

## Azioni proprie e azioni/quote di società controllanti

Nel corso del mese di gennaio 2023 sono state acquistate complessivamente 750 azioni per Euro 3.168,62 ad un prezzo medio per azione di Euro 4,224828. Tali acquisti sono stati realizzati nell'ambito del programma approvato dall'assemblea degli azionisti in data 21 aprile 2022. Successivamente, l'assemblea del 20 aprile 2023 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 21 aprile 2022 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.

In data 18 settembre 2023, l'assemblea ordinaria dei soci di Growens ha deliberato all'unanimità (pertanto con le maggioranze previste dall'articolo 44-bis del Regolamento Emittenti della Consob), tra l'altro, di (i) revocare, per la parte non eseguita, la precedente delibera di autorizzazione all'acquisto e alla disposizione di azioni proprie adottata dall'assemblea dei soci del 20 aprile 2023; (ii) autorizzare il consiglio di amministrazione, ai sensi e per gli effetti dell'art. 2357 del cod. civ., all'acquisto di massime n. 2.647.058 azioni ordinarie proprie, da effettuarsi tramite un'offerta pubblica di acquisto da promuoversi da parte della Società ai sensi dell'art. 102 del TUF; (iii) stabilire che il corrispettivo delle azioni ordinarie proprie oggetto di acquisto sia pari ad Euro 6,80 per azione e che la durata dell'autorizzazione sia di diciotto mesi a partire dalla data della medesima delibera assembleare.

In data 9 ottobre 2023 la Società ha depositato presso Consob il documento di offerta destinato alla pubblicazione, relativo all'offerta pubblica di acquisto volontaria parziale ai sensi dell'articolo 102 del TUF promossa dalla stessa Growens su massime n. 2.647.058 azioni proprie.

In data 9 novembre 2023 il documento di offerta relativo all'offerta pubblica di acquisto volontaria parziale promossa da Growens su azioni proprie è stato pubblicato, nonché depositato presso Consob e messo a disposizione del pubblico per la consultazione, a seguito dell'approvazione da parte di Consob con delibera n. 22870 dell'8 novembre 2023.

Il periodo di adesione all'offerta pubblica si è svolto dal 13 novembre al 6 dicembre 2023, con pagamento il 13 dicembre 2023. In totale sono state portate in adesione n. 4.987.932 Azioni, pari al 188,433% circa delle azioni oggetto dell'offerta e al 32,403% circa del capitale sociale di Growens. Si è pertanto proceduto al riparto secondo un coefficiente pari a circa il 53,069% e di conseguenza la Società ha acquistato nell'ambito dell'offerta pubblica di acquisto volontaria parziale n. 2.647.058 azioni proprie ad un prezzo unitario di Euro 6,80, per un controvalore complessivo pari a Euro 17.999.994,40.

Pertanto, considerate le n. 2.647.058 azioni oggetto dell'offerta nonché le n. 62.583 azioni proprie già detenute da Growens, la stessa detiene complessive n. 2.709.641 azioni, pari a circa il 17,6% del relativo capitale sociale per un importo complessivo di Euro 18.280.938 come risultante dalla relativa riserva negativa di patrimonio netto. Il prezzo medio complessivo di acquisto delle azioni proprie nel corso dell'esercizio 2023 è risultato pari ad Euro 6,79927.

### **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, 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 annuale consolidato.



## **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 di recuperabilità degli asset;
- Rischi connessi ad atti illeciti esterni;
- Rischi reputazionali;
- Rischi ambientali.

### **Rischi legati all'andamento economico generale**

La situazione economico-finanziaria delle società appartenenti al Gruppo è influenzata da tutti i fattori che compongono il quadro macroeconomico italiano ed internazionale. Nel periodo di riferimento, continuano a persistere situazioni di incertezza a livello economico generale e a livello politico italiano ed internazionale i cui effetti sono imprevedibili e non possono essere facilmente misurati. In Italia, come in altri paesi della UE, 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 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.

Anche le operazioni straordinarie di cessione del ramo ESP e della ex controllata olandese Datatrix BV, ampiamente dettagliate in precedenza, possono essere ricondotte ad una generale strategia di *derisking* attuata dal Gruppo riducendo l'ampiezza e complessità dei mercati di riferimento e concentrando il focus dello sviluppo sul potenziale di crescita della controllata americana Beefree, supportato da un business consolidato come quello rappresentato da Agile Telecom.

## **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. Per ridurre il rischio di insolvenza

derivante da crediti commerciali si punta sul favorire l'utilizzo dei pagamenti elettronici da parte della clientela, in particolare della BU Beefree. 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 al 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, soprattutto a fronte degli incassi realizzati in virtù delle operazioni di cessione del Ramo ESP e di Datatrics BV concluse nel corso del 2024 per oltre Euro 73 milioni di Euro, al netto delle somme vincolate in Escrow.

## Rischio di tasso

La capogruppo ha storicamente fatto moderato ricorso alla leva finanziaria tramite canale bancario, prevalentemente a medio e lungo termine, beneficiando del precedente 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. 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. I già citati incassi di ingenti somme derivanti dalle operazioni straordinarie di cessione realizzate nel presente esercizio e la conseguente liquidità disponibile hanno permesso di razionalizzare ulteriormente la struttura dell'indebitamento finanziario, riducendo in modo sensibile la quota finanziata a tasso variabile e il corrispondente rischio derivante da eventuali oscillazioni sfavorevoli.

### **Rischio di cambio**

Sono presenti crediti e debiti commerciali in valute estere detenuti da Growens principalmente nei confronti della controllata estera Bee Content Design, oltre ad importi marginali per debiti e crediti commerciali in valuta con fornitori e clienti terzi relativi anche ad altre società del Gruppo. I valori oggetto di consolidamento della controllata americana sono denominati in valuta estera, in particolare in Dollari USA, soggetti a oscillazioni del cambio rispetto all'Euro in alcuni casi sensibili. Si ritiene l'attuale esposizione a rischi connessi alle fluttuazioni dei tassi di cambio ridotta, con rischio potenzialmente crescente in relazione alla futura crescita in termini di volumi di attività di Beefree. 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 l'effettuazione del test di impairment almeno su base annuale o con maggiore frequenza laddove ci siano indicatori che il valore iscritto non sia interamente recuperabile.

### **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 reclutando e formando figure altamente specializzate all'interno del proprio organico con elevata professionalità e competenze specifiche.

## 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 annualmente su base volontaria e liberamente consultabile sul sito del Gruppo.

### Rischi ambientali

Le società del Gruppo e la stessa capogruppo si trovano in zone non soggette a particolari rischi ambientali quali alluvioni, terremoti, frane. I cambiamenti climatici verificatisi negli ultimi anni, che hanno generato piogge torrenziali, con manifestazioni anche molto violente come bombe d'acqua e trombe d'aria, soprattutto nel periodo estivo, non creano prevedibili problemi alla continuità aziendale. Le società sono tutte provviste di assicurazioni a copertura dei danni, le strutture in cui si svolgono le attività produttive sono sicure ed a norma di legge. Sino ad oggi non si sono mai verificati danni significativi conseguenti ad eventi climatici improvvisi ed intensi. Si può pertanto affermare che, oltre a prevedere la continuità aziendale, non valutiamo particolari problematiche in questo ambito che potrebbero causare significativi danni materiali alle attrezzature e infrastrutture e conseguenti impatti a livello economico - finanziario.

## Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio 2023

In data 22 gennaio 2024, Growens ha annunciato la nomina di Justine Jordan, veterana dell'ambito SaaS ed email marketing, a Head of Strategy & Community di Beefree, 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. Nel suo nuovo ruolo, Justine Jordan entrerà a far parte del Management Team e riporterà direttamente al CEO di Beefree, Massimo Arrigoni. Le sue responsabilità includeranno indirizzare le scelte strategiche dell'azienda e assicurare l'allineamento del top management alle decisioni chiave. Garantirà inoltre che tutti i dipendenti siano pienamente coinvolti negli obiettivi strategici e guiderà iniziative incentrate sulla community.

Nel corso della sua carriera, Justine Jordan ha contribuito in modo significativo all'evoluzione del settore dell'email marketing. Nominata Email Marketer Thought Leader of the Year nel 2015, ha guidato il marketing di aziende SaaS B2B ad alta crescita, contribuendo a risultati di successo (come l'acquisizione di ExactTarget da parte di Salesforce) e ricoprendo ruoli chiave in aziende come Wildbit, Litmus, Help Scout, Postmark e ActiveCampaign.

## Evoluzione prevedibile della gestione

La dismissione dell'attività di ESP (Email Service Provider), di cui si è riferito ampiamente in precedenza, potrà contribuire alla mitigazione del rischio della posizione di Growens nell'ambito di business maturi. Il ricavato sarà principalmente destinato allo sviluppo di Beefree.

Nel 2015, Beefree 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 1 milione di utenti gratuiti a dicembre 2023, la business unit ha registrato un tasso di crescita del 19% anno su anno con un ARR, Annual Recurring Revenue, una metrica di grande rilievo tra gli strumenti SaaS, di oltre 12 milioni di Dollari, confermando la sua vocazione di BU a rapida crescita.

La strategia di crescita futura di Beefree si baserà sulla crescita organica, con un investimento annunciato di Euro 15 milioni nel triennio 2024-2026 che si focalizzerà nelle aree di R&D e M&A. A questo si affianca un approccio opportunistico alla crescita esterna. Nel dettaglio, le principali linee di investimento 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, funzioni di AI); e 3) M&A. Il *management* è in fase di *scouting* nel campo di Beefree, 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 Beefree.

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

## Modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del D. Lgs. 231/2001

In ottemperanza al dettato normativo del Decreto Legislativo n. 231 dell'8 giugno 2001 (il "**Decreto 231**") 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 (il "**Modello 231**") e di un nuovo codice etico (il "**Codice Etico 231**"). 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. Ai fini di una migliore gestione del business della Società e, più in generale, delle attività del Gruppo a cui la medesima fa capo, nel corso di questi anni la Società ha, quindi, prestato particolare attenzione alla tematiche connesse alla compliance e al rispetto del Decreto 231, svolgendo costanti attività di audit, erogando una formazione specifica ai propri dipendenti e aggiornando, ove necessario, il proprio Modello 231 e il proprio Codice Etico 231.

In tale contesto, si segnala alla luce della c.d. Direttiva Whistleblowing, nonché del D. Lgs. Decreto Legislativo 10/03/2023, n. 24 e delle Linee Guida ANAC adottate da quest'ultima autorità con la Delibera ANAC n. 311 del 12 luglio 2023, la Società ha proceduto alla

revisione della propria procedura in materie di Whistleblowing (la “**Procedura Whistleblowing**”) e a selezionare un apposito software per la gestione delle segnalazioni ed erogare una specifica formazione al personale aziendale.

Parallelamente – a seguito dell’operazione straordinaria che ha portato alla vendita, rispettivamente, a TeamSystem S.p.A., della linea di business dedicata all’email marketing, e, a Squeezely BV, del 100% del capitale sociale della controllata olandese Datatrics B.V. e del conseguente sostanziale cambiamento del modello aziendale – l’Organismo di Vigilanza ha ritenuto di effettuare un solo incarico di verifica sulle parti speciali tesa a prevenire le fattispecie di reato previste dall’articolo 25 septies del D. Lgs. 231/2001 in materia di salute e sicurezza sui luoghi di lavoro. Dalle condotte attività di verifica è emersa la idoneità del Modello a prevenire la commissione dei c.d. reati presupposto senza emersione di non conformità.

Inoltre, a seguito delle operazioni straordinarie sopra richiamate nonché alla luce di alcune nuove fattispecie di reato rilevanti in ambito 231 introdotte dal legislatore italiano, la Società ha avviato e concluso un’attività di revisione del proprio Modello 231 e del proprio Codice Etico 231, al fine di riflettere il mutato assetto societario e rivedere la mappatura delle aree a rischio e i relativi controlli.

Al fine di fornire una comprensione approfondita delle implicazioni legali e delle responsabilità connesse alla normativa in oggetto e contestualmente rafforzare la consapevolezza del personale, la Società ha erogato una specifica formazione focalizzata sulle parti speciali del Modello 231 riguardanti i seguenti reati presupposto:

- Reati Tributari
- Reati di Market Abuse
- Reati Societari
- Sicurezza sul Lavoro

Coerentemente con quanto fatto in passato, nel corso dell’anno in corso la Società prevede di condurre un’attività di audit su specifiche parti speciali del Modello 231.

Nel corso di questi mesi, l’Organismo di Vigilanza ha incontrato il Collegio Sindacale e la società di revisione al fine di condividere i flussi informativi e i risultati delle rispettive attività, ed è stato costantemente aggiornato sulle principali novità societarie.

Si segnala infine che il mandato dell’Avv. Gabriele Ambrogetti quale Organismo di Vigilanza – in scadenza con l’approvazione del bilancio di esercizio al 31 dicembre 2023 – verrà rinnovato per un ulteriore periodo di tre anni.

## **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 - rimane confermato il supporto di un Data Protection Officer esterno (il “DPO”), ovvero una figura altamente qualificata,

indipendente e dotata altresì di esperienza nel settore della protezione dei dati personali, che continua a svolgere tale funzione a favore dell'intero Gruppo. A seguito delle operazioni societarie intercorse nel 2023, è stato inoltre confermato il "Modello Organizzativo in materia di protezione dei dati personali" ("MOP", conosciuto anche come "**Group Data Protection Compliance Framework**"), quale strumento per allineare le politiche del Gruppo e dimostrare che i trattamenti di dati personali sono effettuati conformemente al GDPR. Il MOP 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 MOP continua ad essere quello di 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 MOP 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 2023, si è proceduto ad una revisione e aggiornamento dei registri di trattamento delle società del Gruppo ed è stato condotto un analogo processo in relazione ai c.d. "LIA - *Legitimate Interest Assessment*" (valutazioni del legittimo interesse) rispetto alle attività di trattamento fondate sulla base giuridica del legittimo interesse e poste in essere dalle singole società. Si è inoltre provveduto all'aggiornamento dei documenti in relazione alle nuove iniziative e attività di trattamento dei dati personali effettuate dalla Società in qualità di Titolare o Responsabile del trattamento. Sono proseguite le valutazioni in merito agli impatti in materia di protezione dati rispetto all'implementazione di strumenti basati sull'Intelligenza Artificiale all'interno dei tools forniti o utilizzati da alcune società del Gruppo. Con lo scopo di ridurre al minimo i rischi connessi a tale integrazione, e in attesa degli imminenti sviluppi legislativi in ambito europeo per quanto riguarda la regolamentazione dell'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale, si è provveduto alla redazione di una Policy sull'uso degli strumenti dotati di intelligenza artificiale, attualmente in fase di finalizzazione. 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 nella conclusione degli opportuni approfondimenti volti a comprendere l'esistenza di trattamenti e/o sistemi che rientrino nell'applicazione di detta norma, alla luce dei quali, si è proceduto - per alcuni strumenti identificati - a redigere una valutazione d'impatto sulla protezione dei dati (*Data Protection Impact Assessment*, o DPIA), in quanto ritenuti potenzialmente idonei a realizzare uno scoring di particolari categorie di interessati (in particolare, dipendenti e candidati), ferma restando la necessità di procedere anche in futuro ad ogni ulteriore ed opportuna valutazione privacy in relazione ad eventuali strumenti e/o aggiornamenti rilevanti a tal riguardo. Per quanto attiene, poi, all'adozione del D.Lgs. n. 24 del 30/03/2023 (c.d. "Decreto



Whistleblowing”), la Società ha concluso le necessarie attività privacy, partendo dalla revisione della documentazione rilevante lato privacy così come della relativa procedura già adottata da Growens e facente parte del “Modello Organizzativo in materia di protezione dei dati personali” implementato. Inoltre, col supporto del DPO, si è proceduto ad una attenta valutazione delle piattaforme dedicate alla gestione delle segnalazioni al fine di individuare quella che fornisse adeguate garanzie di compliance, ed è stata conseguentemente svolta una valutazione d’impatto (DPIA) per i trattamenti svolti nell’ambito della gestione delle segnalazioni tramite la piattaforma scelta. Nel corso del 2023, 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. In continuità con quanto già effettuato, inoltre, si procederà a valutare le modalità più opportune per la pianificazione delle attività formative successive. Infine, la Società - con il supporto del DPO - ha proceduto a svolgere le attività di rilevanza privacy correlate all’operazione di vendita conclusa con TeamSystem S.p.A. il 13 luglio 2023, che ha portato alla cessione delle società MailUp S.p.A. (già Contactlab S.p.A.) e Acumbamail SL.

Vi ringraziamo per la fiducia accordataci.

Milano, 19 marzo 2024

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione

Matteo Monfredini

