



PRICE SENSITIVE

COMUNICATO STAMPA

Growens acquisisce tramite la controllata americana BEE Content Design, Inc. il business relativo all'attività di email design della società di diritto USA Really Good Emails, Inc.

**Guidance sul piano triennale di Beefree:
ARR a fine 2024 tra 15 e 18 milioni USD
ARR a fine 2026 tra 30 e 35 milioni USD**

- *L'operazione prevede l'acquisizione degli asset di RGE a fronte di un corrispettivo pari e USD 600.000, oltre a un earn-out fino a massimi USD 6 milioni al raggiungimento di determinati obiettivi di business nel triennio 2024-2026*
- *L'acquisizione consoliderà in maniera significativa la posizione di leadership di Beefree nel design di contenuti digitali*

Milano, 15 aprile 2024 – Growens S.p.A. – GROW (la “Società” o l’“Emittente” o “Growens”), società ammessa alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, sistema multilaterale di negoziazione organizzato da Borsa Italiana, e operante nel settore delle *cloud marketing technologies*, annuncia che in data odierna la sua controllata americana **BEE Content Design, Inc. (“Beefree”)** ha concluso un *asset purchase agreement* soggetto alla legge americana (“APA”) volto a disciplinare l’acquisizione del business relativo all’attività di email design della società di diritto statunitense Really Good Emails, Inc. (“RGE”) (l’“Operazione”).

RGE è titolare tra l’altro di un sito web e del relativo software che offre una vasta raccolta di modelli di email. La sinergia tra il catalogo email del sito di RGE, che permette agli utenti di prendere ispirazione per la creazione delle proprie campagne, e il software “Beefree”, che a sua volta consente di disegnare campagne email, permetterà quindi alla controllata americana di ampliare la propria audience e, per l’effetto, il numero dei propri clienti.

L’Operazione prevede la compravendita degli *assets* di RGE, tra cui, in particolare il sito internet della società, il relativo software, i contratti con i clienti e i marchi usati nella conduzione del business, per un prezzo di acquisto di massimi USD 600.000, oltre ad una componente di *earn-out* per un controvalore fino

a massimi USD 6 milioni in caso di raggiungimento di taluni obiettivi di redditività nel triennio 2024-2026 (l'“Earn-out”).

A valle dell'operazione, Mike Nelson e Matt Helbig, co-fondatori di RGE, assumeranno ruoli operativi in Beefree.

Matteo Monfredini, Presidente e fondatore di Growens, ha dichiarato *“L’acquisizione del business di RGE è coerente con il nostro obiettivo strategico di incrementare la crescita di Beefree, fornendo al contempo sinergie di tipo organizzativo e go-to-market. Abbiamo dedicato tempo e risorse per la chiusura dell’Operazione, nella volontà di costruire un business plan che rifletta le prospettive e le aspettative che riponiamo nel nostro business a più alta crescita.”*

Nazzareno Gorni, Amministratore Delegato e fondatore di Growens, ha dichiarato *“Gli obiettivi di Beefree sono ambiziosi e sfidanti, sia sotto il profilo tecnologico sia dal punto di vista della competizione. In base alle nostre migliori conoscenze attuali, riteniamo che l’integrazione di RGE e l’implementazione delle innovazioni legate all’intelligenza artificiale generativa ci consentiranno di raggiungere in Beefree il break-even operativo nel 2025 e di cassa nel 2026, garantendo una solida crescita a doppia cifra della top line e una marginalità operativa lorda a regime allineata con i migliori standard del mercato.”*

Massimo Arrigoni, CEO di Beefree, ha dichiarato *“L’ispirazione è un elemento fondamentale nella creazione di contenuti, e spesso è il passo che precede l’uso di strumenti di design come Beefree. RGE è sempre sembrata un’estensione naturale di ciò che facciamo e ci avvicina alla nostra missione. Siamo veramente entusiasti di investire nel suo marchio, nei suoi strumenti e nella sua grande community.”*

RGE E RATIO DELL’OPERAZIONE

L’asset principale oggetto dell’Operazione è il sito web e il relativo software di RGE, che offre una vasta raccolta di modelli di email, suddivisi in diverse categorie (marketing email, email di benvenuto, email di conferma dell’ordine, etc.) da cui gli utenti possono trarre ispirazione. I ricavi di RGE nel 2023 sono stati pari a circa USD 250.000.

L’unione tra il vasto catalogo di email di RGE con gli strumenti di design intuitivi di Beefree ha il potenziale di offrire nuove opportunità per superare il divario tra ispirazione e creazione di un contenuto di valore. La presenza di oltre 15.000 modelli di email di qualità ha il potenziale di attrarre un pubblico più ampio per Beefree, incluso chi non è esperto di design o di creazione di contenuti, consentendo alla società di massimizzare la visibilità del proprio marchio e aumentare il bacino di potenziali clienti, che cerchino soluzioni intuitive e accessibili.

In oltre dieci anni RGE ha guidato campagne per alcuni dei più grandi marchi globali e ha costituito una *community* di utenti, con oltre 220.000 iscritti alla *newsletter* e centinaia di partecipanti all’evento denominato “Unspam” che attrae esperti e appassionati di email design da tutto il mondo. Questa *community*, e il dialogo che si sviluppa al suo interno, consente di approfondire e talvolta anticipare esigenze e trend del mercato, in modo da orientare e validare le scelte strategiche di ricerca e sviluppo. Questo aspetto è ancora più rilevante in questo periodo di trasformazione paradigmatica legata alla diffusione delle tecnologie di intelligenza artificiale generativa.

L'Operazione rappresenta, quindi, un'opportunità strategica per arricchire l'offerta di Beefree, migliorare l'esperienza degli utenti, differenziarsi dalla concorrenza ed espandere la base clienti, contribuendo così alla crescita e al successo della società e del Gruppo.

Per maggiori informazioni si rinvia al sito web reallygoodemails.com.

MODALITÀ E DETTAGLI DELL'OPERAZIONE

L'Operazione prevede la compravendita da parte di Beefree del business di RGE, per un corrispettivo di acquisto di massimi USD 600.000, oltre al pagamento di una componente in Earn-out per un controvalore fino a massimi USD 6 milioni, di cui una porzione fino a massimi USD 3 milioni pagabile, a scelta dell'acquirente, in azioni Growens, vincolata al raggiungimento di taluni obiettivi di redditività basata sull'Annual Recurring Revenue di Beefree, così come generato dai nuovi clienti che acquisteranno il servizio "Beefree" tramite il sito internet di RGE da calcolarsi nel triennio 2024-2026.

L'APA include previsioni usuali per operazioni della specie, tra le quali: (i) il rilascio di apposite dichiarazioni e garanzie da parte dei venditori con conseguenti obblighi di indennizzo a favore di Beefree; (ii) obblighi di non concorrenza e non storno a carico dei venditori; (iii) determinati impegni di lock-up sulle azioni Growens eventualmente trasferite ai venditori a titolo di Earn-out (ove dovuto).

Da ultimo, nel contesto dell'Operazione – ed al fine di garantire la collaborazione e la continuità gestionale dell'attuale management di RGE – è prevista la sottoscrizione di un contratto di lavoro tra Beefree e Mike Nelson e Matt Helbig, nonché l'eventuale inclusione di questi ultimi nei piani di incentivazione di Beefree. A seguito dell'Operazione è altresì previsto che Mike Nelson (co-fondatore di RGE) assuma il ruolo di Head of Growth e che Matt Helbig (co-fondatore di RGE) assuma il ruolo di Senior Email Marketing Manager. Justine Jordan, nominata Head of Strategy & Community in Beefree all'inizio di gennaio, ha inoltre contribuito all'organizzazione e alla conduzione degli eventi Unspam.



L'Operazione non rappresenta una "operazione con parti correlate" ai sensi della procedura adottata da Growens al riguardo e della disciplina applicabile, né una operazione significativa ai sensi del Regolamento Emittenti Euronext Growth Milan.

L'Emittente è assistito nell'operazione da Herbert Smith Freehills e Valla Morrison & Schachne Inc., in qualità di consulenti legali.

Il presente comunicato stampa è online su www.emarketstorage.com e sul sito internet dell'Emittente growens.io, sezione Investor Relations/Comunicati Stampa.



PIANO DI SVILUPPO BEEFREE

Premessa - Settore e contesto competitivo

Negli ultimi quindici anni, il design è diventato più accessibile grazie a strumenti come Canva e Adobe Express che permettono anche agli utenti senza competenze tecniche di creare contenuti digitali vari. Nonostante i progressi, i provider di servizi email hanno ancora margini di miglioramento nelle loro offerte di modellazione grafica. Beefree si è distinto come pioniere nella nicchia dei Visual Builders di email dal 2014, in un mercato ora affollato anche da attori supportati da venture capital. L'intelligenza artificiale generativa sta rivoluzionando il settore in diverse aree, dalla produzione di contenuti alla reportistica, con un aumento della domanda di contenuti previsto per i prossimi anni. In questo contesto, Growens ha rafforzato gli investimenti in Beefree per capitalizzare su queste evoluzioni e mantenere la competitività.

Sintesi del piano triennale 2024-2026 di Beefree

La mission di Beefree è democratizzare la progettazione di asset digitali complessi - come email e landing page - creando strumenti che mettono le persone nella condizione di realizzare il loro miglior lavoro.

Le linee guida strategiche condivise da Growens e Beefree ambiscono a conseguire un positivo sviluppo in entrambi i suoi segmenti di operatività, Beefree e Beefree SDK, facendo leva sulla tecnologia proprietaria e sui suoi storici fattori critici di successo: approccio responsabile al business, innovazione e crescita, product-led-growth.

In seguito all'integrazione con RGE, il piano strategico di crescita organica della business unit Beefree include i seguenti obiettivi:

- *Ricavi*: CAGR 2023-2026 superiore al 35%
- *Gross margin* a regime (2026) superiore al 75%
- *Headcount* CAGR 2023-2026 superiore al 5%, in particolare nei reparti Customer Experience, Marketing, Sales, R&D (con esclusione del personale attualmente in Holding, pari a circa 50 persone distribuite nei reparti di Finanza e Controllo, Legale, HR, IT, Data)
- *EBITDA break-even* nel 2025
- *EBITDA margin* a regime superiore al 15%
- *CAPEX* 2024-2026 pari a circa USD 15 milioni
- *Cash flow* negativo nel biennio 2024-2025 per USD 8-10 milioni, con break-even nel 2026
- *ARR* a dicembre 2026 compreso tra USD 30-35 milioni

In ambito M&A, l'approccio resta opportunistico, focalizzato alla costante attività di scouting di società di ogni dimensione e geografia, in grado di accelerare il processo di crescita nelle aree di attività caratteristiche di Beefree, esprimendo sinergie in ambito di tecnologie complementari, persone o go-to-market.

Target 2024

Per l'esercizio 2024, le linee guida del budget di Beefree includono:

- Il lancio di un nuovo pacchetto commerciale di offerta per Beefree (marzo 2024) e Beefree SDK (entro Q3 2024)
- In ambito R&D, lo sviluppo di nuove funzionalità che sfruttano l'IA generativa, l'introduzione di miglioramenti incrementali, il lancio di una infrastruttura *multi-region*, di nuove *features* per il mercato Enterprise, e di nuovi connettori per integrare nuove piattaforme a Beefree
- Iniziative di go-to-market, facendo leva sulle risorse acquisite con RGE: partnership, community, sviluppo del canale indiretto, approccio multilingua, sviluppo di nuovo team di Growth Marketing

Ad esito di tali attività, l'ARR atteso a fine 2024 è compreso tra USD 15-18 milioni.

Disclaimer

Il Piano di Sviluppo Beefree include dichiarazioni previsionali che potrebbero non riflettere i risultati futuri effettivi a causa di numerosi fattori incerti e non controllabili da Growens e Beefree. Tali dichiarazioni si basano su ipotesi e proiezioni che potrebbero non avverarsi come previsto, influenzando così i risultati futuri di Growens e Beefree. La Società non garantisce l'aggiornamento delle dichiarazioni previsionali, a meno che non sia richiesto per legge, e queste non dovrebbero essere utilizzate come indicazione affidabile delle performance future. Inoltre, il Piano fornito ha solo scopo informativo e non rappresenta un'offerta di vendita o sollecitazione all'acquisto di strumenti finanziari. Infine, la distribuzione del Piano può essere soggetta a restrizioni in talune giurisdizioni. Né la Società, né alcun membro del Gruppo né alcuno dei suoi o loro rappresentanti, amministratori o dipendenti si assume alcun obbligo di alcun genere relativamente al presente Piano o suoi contenuti o in relazione ad eventuali perdite derivanti dal suo utilizzo o da eventuale affidamento fatto su di esso.



Growens (GROW) è uno dei principali player in Europa nel campo delle Cloud Marketing Technologies, con migliaia di clienti in tutto il mondo. Le sue soluzioni SaaS e CPaaS consentono a PMI e grandi aziende di comunicare efficacemente con i propri clienti attraverso modalità in costante evoluzione. A partire da MailUp, dal 2002 il Gruppo ha intrapreso un percorso di costante crescita sia organica sia per linee esterne, culminato nel lancio di prodotti innovativi come [Beefree.io](https://beefree.io).

La società è ammessa alle negoziazioni sul sistema multilaterale di negoziazioni Euronext Growth Milan (EGM) dal 2014, con un flottante superiore al 31%.

ISIN IT0005040354 - Reuters: GROW.MI - Bloomberg: GROW IM

Media & Guidelines: <https://growens.io/en/media-guidelines>

Per informazioni

Growens Investor Relations

Micaela Cristina Capelli
+39 02 71040485
investor.relations@growens.io

Euronext Growth Advisor

BPER Banca
+39 051 2756537
growens@bper.it

Growens Ufficio Stampa

Maria Giulia Ganassini
+39 02 89603080
press@growens.io
growens.io