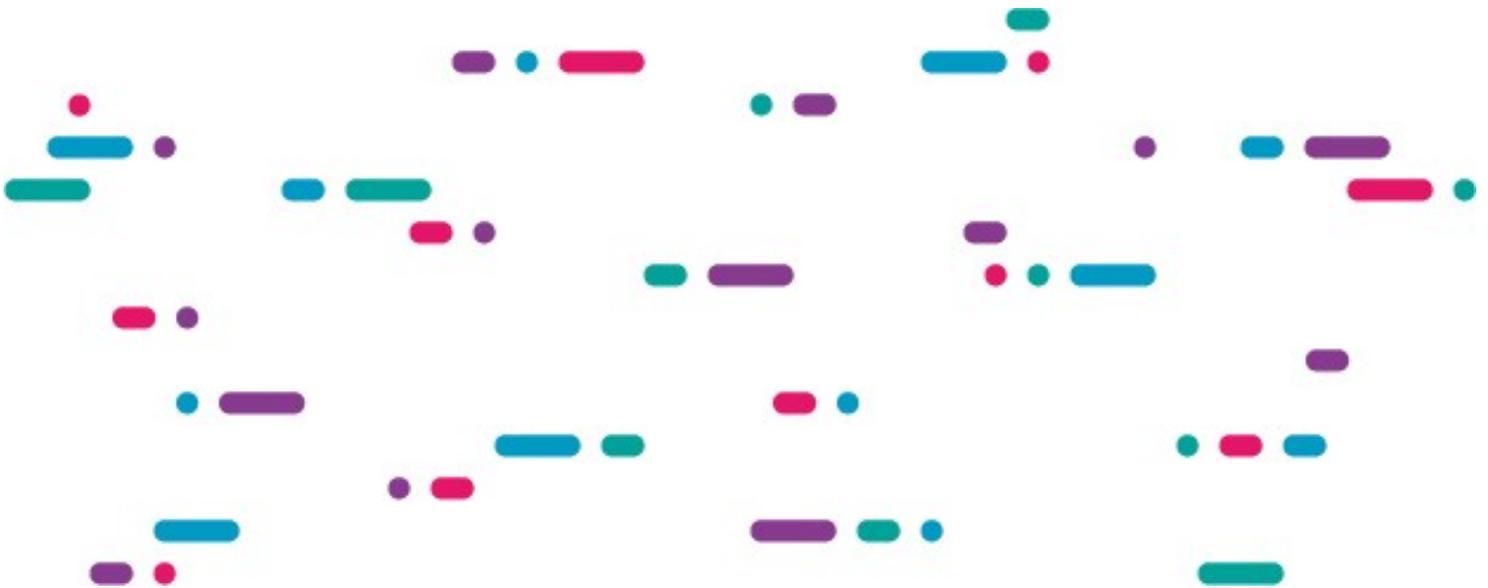


Relazione semestrale consolidata al 30 giugno 2025

Bilancio redatto secondo gli standard Contabili IAS/IFRS
-Valori in Euro -



Indice dei contenuti

1. Organi Sociali	3
2. Growens Group	4
3. Dati di sintesi	7
4. Report di sintesi	9
5. Relazione sulla gestione semestrale consolidata al 30 giugno 2025	10
6. Bilancio consolidato di Gruppo al 30 giugno 2025	67
7. Note esplicative al Bilancio consolidato al 30 giugno 2025	73
8. Relazione della società di revisione sulla Relazione semestrale consolidata al 30 giugno 2025	103

1. 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 Nazzeno	Vicepresidente 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.

2. Growens Group

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

1. 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 1,2 milioni di utenti gratuiti, 9.800 clienti e 1.100 applicazioni;
2. 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, beneficiando di numerose interconnessioni ad operatori B2B.

A livello consolidato, il Gruppo ha operato con oltre un centinaio di paesi e presenta un organico di 147 collaboratori alla fine del primo semestre 2025. 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).

Struttura del Gruppo Growens

il Gruppo al 30 giugno 2025 può essere così rappresentato:



Growens detiene una partecipazione totalitaria in Agile Telecom. La partecipazione di controllo posseduta in Bee Content Design è pari al 97,71% per complessive 6.947.004 azioni rispetto a 7.109.504 azioni che ne costituiscono l'intero capitale sociale. La partecipazione residua del 2,29% è detenuta da Massimo Arrigoni, CEO della controllata americana sin dalla sua costituzione.

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 servizi tecnologici della Business Unit sono costituiti da **Beefree** e **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 circa 500.000 utenti unici ogni mese in oltre 195 paesi. 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 1.100 applicazioni di terzi, consolidando la propria presenza nel panorama digitale. Tra i clienti principali si annoverano sia grandi player del settore digital che gruppi multinazionali di altre industry come Sandoz, Google LLC, Iterable, DealCloud e Bloomreach.

Agile Telecom S.p.A. 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 iscritta al Registro degli Operatori di Comunicazione (ROC) tenuto dall'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni (AGCOM). L'azienda è tra i principali player del mercato italiano degli SMS wholesale e gestisce volumi significativi di messaggi A2P sia di natura promozionale, sia transazionale (come One-Time Password, notifiche e alert). Parallelamente, Agile Telecom sta consolidando il proprio posizionamento nell'ambito delle comunicazioni digitali, ampliando l'offerta con soluzioni evolute tipiche dei modelli **CPaaS (Communications Platform as a Service)**. Tra queste si annoverano i servizi di *Mobile Number Portability (MNP)*, la terminazione tramite **RCS (Rich Communication Services)** e l'integrazione di ulteriori canali di interazione, come **Telegram Business** e **WhatsApp for Business**.



3. Dati di sintesi

Principali eventi avvenuti nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2025

Nel corso del primo semestre 2025, l'attività del Gruppo è stata caratterizzata dagli eventi di seguito indicati.

In data 13 marzo 2025 il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di proporre all'assemblea la distribuzione di un dividendo straordinario pari a Euro 0,38 lordi per azione, per un importo complessivo di 4,8 milioni di Euro e un dividend yield superiore al 9% ai prezzi correnti alla data, da corrispondersi a scelta dell'azionista con le seguenti modalità (c.d. "scrip dividend"):

- pagamento di Euro 0,38 lordi per azione (cedola n. 4) derivante da distribuzione di utili di periodo e riserve straordinarie, in contanti oppure, esclusivamente a scelta dell'azionista, in azioni ordinarie Growens S.p.A. – ISIN: IT0005040354 (mediante utilizzo delle azioni proprie in portafoglio);
- data di stacco cedola 28 aprile 2025 (ex-dividend date), data di legittimazione al pagamento 29 aprile 2025 (record date), periodo per l'esercizio della scelta cassa/azioni dal 30 aprile 2025 al 7 maggio 2025 (estremi inclusi) e data di pagamento 12 giugno 2025 (payment date);
- in caso scelta di corresponsione del dividendo in azioni, ad esclusiva scelta dell'azionista, attribuzione di n. 1 azione ogni n. 8 possedute alla record date coincidente con il giorno 29 aprile 2025, per un valore di carico implicito delle azioni assegnate pari a Euro 3,04 per azione (equivalente al corrispettivo in danaro di Euro 0,38 lordi per azione moltiplicato per 8 azioni).

Le azioni da assegnare a titolo di dividendo, esclusivamente a scelta dell'azionista, sono azioni proprie della stessa categoria di quelle già detenute dagli azionisti per le quali vengono pagati i dividendi, ossia azioni ordinarie che conferiscono gli stessi diritti di voto ed economici di quelle già possedute. L'assemblea ordinaria dei soci ha ratificato la proposta in data 15/04/2025.

In data 15 aprile 2025 l'assemblea dei soci di Growens in sede straordinaria ha deliberato di:

- revocare la delega conferita al Consiglio di Amministrazione dall'Assemblea Straordinaria del 23 aprile 2020 ad aumentare il capitale sociale, per la parte non ancora eseguita e con efficacia a far data dalla data di approvazione della presente delibera assembleare, eliminando nel contempo dall'articolo 6 dello statuto sociale la menzione degli aumenti

di capitale per i quali sia già spirato il relativo termine finale di sottoscrizione o che siano già stati oggetto di completa esecuzione;

- delegare al Consiglio di Amministrazione, ai sensi degli artt. 2443 e 2420-ter cod. civ., rispettivamente, la facoltà di aumentare in una o più volte il capitale sociale fino a massimi Euro 30 milioni, anche con esclusione del diritto di opzione e a titolo gratuito ai sensi dell'art. 2441, commi 4, 5 e 8 e dell'art. 2349 cod. civ.) e/o emettere in una o più volte obbligazioni convertibili, nei termini e alle condizioni di cui alla "Relazione illustrativa del Consiglio di Amministrazione" e alla modifica statutaria di cui al punto che segue;
- conseguentemente, di adeguare il testo dell'art. 6 dello statuto sociale.

Alla data del 12 maggio 2025, con riferimento alla delibera assembleare sopra menzionata inerente la distribuzione di un dividendo straordinario ("scrip dividend"), sono pervenute le seguenti richieste in merito alle scelte degli azionisti:

- quanto a n. 2.438.574 azioni, non è pervenuta alcuna scelta espressa, pertanto, sarà corrisposto un dividendo lordo pari a Euro 0,38 per azione in contanti, per un esborso complessivo di Euro 926.658,12;
- quanto a n. 10.245.128 azioni, è pervenuta la richiesta di attribuzione di azioni proprie in ragione di 1 azione di Growens ogni 8 possedute, comportando l'attribuzione agli aventi diritto di complessive n. 1.280.641 azioni, pari all'8,3% del capitale sociale.

Il pagamento del dividendo è avvenuto in data 12 giugno 2025. Le azioni proprie già detenute in portafoglio alla data di delibera dello "scrip dividend", pari a 2.709.641 azioni, non avevano invece diritto al dividendo. In conseguenza di quanto precede, alla data di pagamento residuano pertanto in portafoglio a Growens 1.429.000 azioni proprie, pari al 9,3% del capitale sociale.

4. Report di sintesi

Highlights economici consolidati

Descrizione	30/06/2025	30/06/2024	Variazione
Totale Ricavi	36.170.555	36.903.719	(733.164)
Margine operativo lordo (EBITDA)	(205.908)	(689.896)	483.988
Risultato prima delle imposte (EBT)	(2.233.363)	(1.960.955)	(272.409)
Utile (Perdita) del semestre	(2.372.413)	(1.764.905)	(607.508)

Highlights patrimoniali consolidati

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazione
Attivo immobilizzato	25.877.695	25.809.728	67.967
Attivo corrente	31.675.897	33.772.845	(2.096.948)
Passivo corrente	21.998.279	20.554.404	1.443.874
Passivo consolidato	4.302.135	4.458.213	(156.078)
Patrimonio netto	31.253.179	34.569.956	(3.316.777)
Posizione Finanziaria Netta	(8.060.756)	(13.001.470)	4.940.714

5. Relazione sulla gestione semestrale consolidata al 30 giugno 2025

Premessa

La presente relazione sulla gestione è presentata ai fini della relazione semestrale consolidata di Growens e redatta secondo gli standard contabili internazionali (IAS/IFRS) adottati dall'Unione Europea.

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

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 che segue (dati al 30 giugno 2025):

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 60.475*	97,71%

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

Quadro economico del primo semestre 2025*

All'inizio del 2025, l'economia globale ha mostrato segnali di rallentamento rispetto all'anno precedente. Sebbene l'attività economica si sia mantenuta relativamente robusta negli Stati Uniti, dove i consumi sono stati sostenuti e il mercato del lavoro ha continuato a evolversi positivamente, la crescita è stata frenata da un'ulteriore incertezza legata a politiche fiscali restrittive e tensioni commerciali. In Cina, la debolezza della domanda interna ha continuato a limitare il dinamismo dell'economia, nonostante il pacchetto di misure stimolanti varato dalla Banca Centrale Cinese. Gli squilibri commerciali con i paesi avanzati sono persistiti, mentre la crisi del mercato immobiliare ha aggravato il rallentamento del consumo interno. Secondo le stime del FMI e dell'OCSE, nel 2025 il PIL mondiale crescerà di poco più del 3%, con il commercio mondiale che si espanderà intorno al 3%, in linea con le previsioni per il prodotto globale. Tuttavia, le prospettive degli scambi internazionali potrebbero risentire

negativamente, oltre che dell'acuirsi delle tensioni geopolitiche, dell'annunciato inasprimento della politica commerciale statunitense.

Nel primo semestre del 2025, la Federal Reserve ha continuato a ridurre i tassi di interesse di riferimento, ma con un processo di normalizzazione monetaria più graduale, in considerazione di una discesa meno pronunciata dell'inflazione rispetto alle attese e di un mercato del lavoro che, pur restando solido, ha mostrato segnali di raffreddamento. Nella stessa direzione si è mossa anche la Bank of England, che ha mantenuto stabili i tassi di interesse. La Banca del Giappone ha continuato a mantenere un orientamento espansivo, ma la sua politica ha incontrato le prime difficoltà legate a tendenze inflazionistiche più forti del previsto. A livello globale, le politiche monetarie sono state meno incisive rispetto ai periodi precedenti, con le banche centrali che hanno mostrato prudenza per evitare di indebolire ulteriormente la crescita. A livello cinese, le misure monetarie espansive hanno cercato di stimolare la domanda interna, ma l'efficacia di tali interventi è stata limitata dai persistenti squilibri strutturali dell'economia.

In Europa, il PIL dell'area dell'Euro ha mostrato una moderata crescita nel primo semestre del 2025, ma i segnali di recupero sono stati parziali, con una crescita trainata principalmente dai servizi. La disinflazione si è attenuata, in parte a causa della crescita dei prezzi nei servizi, che continuano a rimanere relativamente elevati a causa degli effetti di un'inflazione passata ancora visibile nella componente di fondo. Le condizioni finanziarie sono rimaste tese, con la Banca Centrale Europea che ha mantenuto i tassi invariati a partire da metà anno, mentre le aspettative per un ritorno stabile all'obiettivo del 2% di inflazione sono state confermate, seppur in un contesto di crescita moderata. Sebbene la debolezza della manifattura abbia persistito, soprattutto in Germania, la resilienza dei servizi ha contribuito ad attenuare le perdite a livello di crescita. Il commercio estero, sebbene in espansione, ha subito il peso di una domanda globale meno vivace, ma la crescita nei servizi, in particolare nel turismo, ha fornito un supporto importante al settore economico.

In Italia, l'attività economica è risultata moderatamente positiva nel primo trimestre del 2025, con una crescita trainata principalmente dai consumi interni, sostenuti da un andamento favorevole del reddito disponibile. Tuttavia, la debolezza della manifattura e una domanda di credito ancora modesta hanno limitato la spinta degli investimenti. La dinamica occupazionale ha registrato ulteriori miglioramenti, con una disoccupazione ai minimi storici e una crescita dell'occupazione nei settori dei servizi, in particolare nel turismo. Anche in Italia, come nel resto dell'area dell'Euro, l'inflazione ha mostrato segnali di stabilizzazione, mantenendosi in linea con l'obiettivo di medio termine della Banca Centrale Europea, attorno al 2%. Sebbene la crescita economica sia stata moderata, l'incremento dei consumi ha sostenuto la domanda aggregata, nonostante una debole dinamica delle esportazioni nette in un contesto di fiacchezza delle principali economie dell'area Euro. Nel secondo trimestre, l'attività economica ha rallentato, con un incremento minore rispetto alle aspettative iniziali, in parte per l'indebolirsi degli investimenti e la persistente debolezza del settore manifatturiero.

Il costo del credito è rimasto elevato, con un effetto di contenimento sulla domanda di prestiti alle imprese, che ha continuato a contrarsi. Tuttavia, a partire dalla metà dell'anno, la flessione dei prestiti alle famiglie si è interrotta e si è registrata una lieve ripresa nei mutui, segnando una ripresa, seppur marginale, nella domanda di credito. In termini di politiche fiscali, la manovra di bilancio approvata a dicembre 2024 prevede un aumento dell'indebitamento netto sul PIL di 0,4 punti percentuali per il 2025, con interventi di rimodulazione dell'Irpef e di riduzione del cuneo fiscale destinati a sostenere la crescita nei prossimi anni. Sebbene la crescita economica per il 2025 sia prevista moderata, con un'espansione stimata dello 0,6%, la proiezione di una crescita più forte nel biennio successivo, cumulativamente superiore al 2%, continua a guidare le previsioni economiche.

* Fonte: Bollettino Economico 1-2-3/2025 - Banca D'Italia

Il Gruppo

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

Principali eventi avvenuti nel corso dell'esercizio 2025

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

Andamento del titolo GROW nel corso del primo semestre 2025 e attività di Investor Relations

Si riportano di seguito alcuni dati relativi ai prezzi e ai volumi del titolo Growens (GROW) nel corso del primo semestre 2025

Prezzo di collocamento	Euro 1,92*	29/07/2014
Prezzo massimo HY 2025	Euro 4,92**	08/01/2025,
Prezzo minimo HY 2025	Euro 2,91	27/06/2025
Prezzo a fine periodo	Euro 3,08	30/06/2025

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

** la quotazione massima di Euro 4,92 è stata rilevata anche in data 9 - 10 - 13 gennaio e 11 febbraio

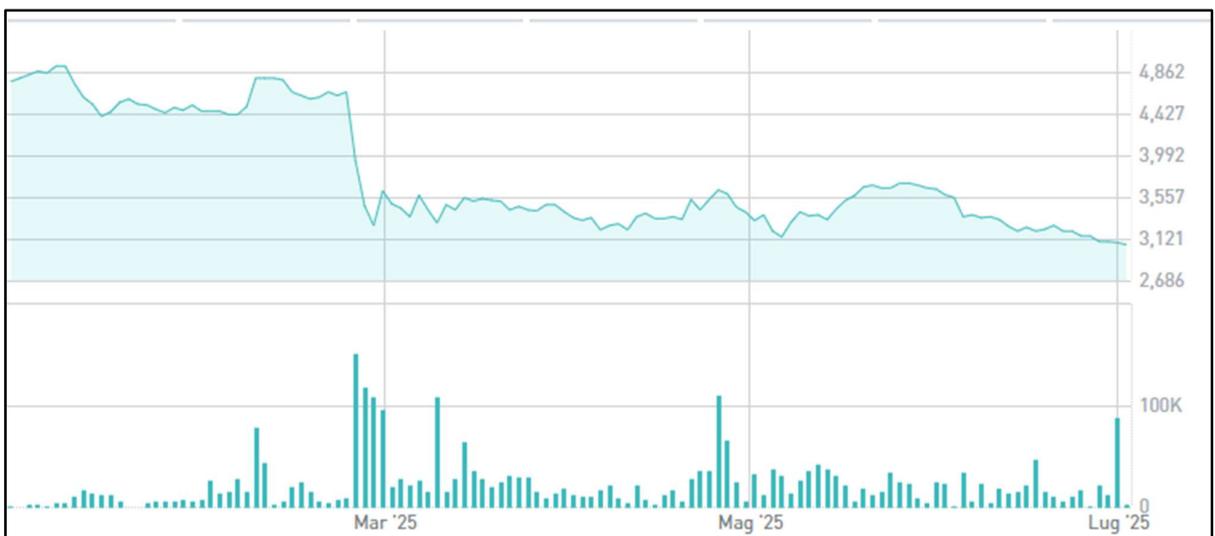
Dopo un 2024 caratterizzato da volumi medi giornalieri di poco superiori ai 16.800 pezzi, e un andamento del prezzo crescente, in particolare in seguito al pagamento del primo dividendo per cassa nella storia della società, i volumi del primo semestre 2025 si sono mantenuti ad un livello più alto (oltre 24.200 pezzi scambiati in media giornalmente). Le

quotazioni sono tuttavia risultate in calo, a causa dei fenomeni di volatilità che hanno caratterizzato i mercati finanziari soprattutto con riguardo ai titoli tecnologici, ma anche dell'annuncio relativo all'aggiornamento del piano triennale di Beefree in data 24/02/2025 che tiene conto di un ridimensionamento delle attese di crescita del mercato e del business in seguito a mutamenti strutturali del contesto.

Il prezzo massimo registrato l'8 gennaio 2025 e in altre sedute del semestre a Euro 4,92 e la quotazione di fine periodo a Euro 3,08 sono risultati rispettivamente superiore di circa il 3,4% e inferiore di circa il 35,3% rispetto alla prima quotazione dell'anno (Euro 4,76 al 2 gennaio 2025).

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

Mese	Prezzo medio ponderato €	Volume medio giornaliero #
Gennaio 2025	4,57	6.821
Febbraio 2025	4,02	40.451
Marzo 2025	3,46	31.947
Aprile 2025	3,47	23.771
Maggio 2025	3,45	24.432
Giugno 2025	3,22	19.696



GROW.MI - andamento di prezzi e volumi gennaio-giugno 2025 - Fonte www.borsaitaliana.it

Nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2025, in 11 sedute di negoziazione i volumi trattati hanno superato i 50.000 pezzi, di queste in 5 sedute sono stati superati i 100.000 pezzi, con un massimo registrato il 25/02/2025 (153.0078 azioni scambiate per un controvalore superiore a Euro 640.000). In generale, i volumi giornalieri scambiati nel periodo sono stati in media pari a circa 24.200 pezzi, superiori ai circa 16 mila pezzi medi giornalieri scambiati nel 2024.

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 legale da parte della società di revisione indipendente; la relazione semestrale consolidata, sottoposta a revisione contabile limitata su base volontaria 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 primo semestre 2025 sono stati complessivamente diffusi 9 comunicati stampa di tipo finanziario. Tutta la documentazione contabile, finanziaria ed i comunicati prodotti dal Gruppo sono redatti e pubblicati sia in italiano sia in inglese e resi disponibili sul sito internet www.growens.io anch'esso totalmente disponibile in versione bilingue su base volontaria.

Periodicamente l'Amministratore Delegato e l'Investor 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 primo semestre 2025 il Gruppo ha partecipato a 2 conferenze

e investor day, incontrando 10 investitori attuali e potenziali. Periodicamente gli investitori che lo richiedono ricevono una newsletter che raggruppa le principali notizie finanziarie. Inoltre, nel primo semestre 2025 il Gruppo è stato assistito da due corporate broker, che producono ricerche indipendenti e che coadiuvano la società nell'attività di sales e marketing finanziario, contribuendo alla diffusione della equity story e alla generazione di contatti con investitori attuali e potenziali. Le equity research, tutte redatte in inglese, sono disponibili sul sito alla sezione www.growens.io/en/analyst-coverage/.

Nel corso del primo semestre 2025 sono state pubblicate 4 equity research e aggiornamenti.

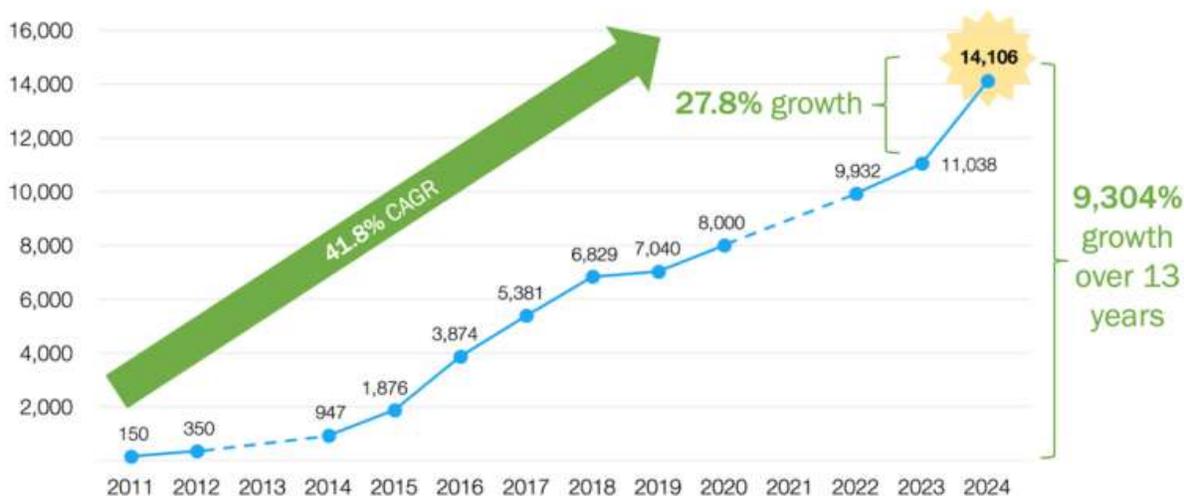
Sviluppo della domanda e andamento dei mercati in cui opera il Gruppo

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, sia da grandi imprese che coprono un'ampia gamma di servizi richiesti dalla clientela.

Il settore MarTech continua a espandersi nonostante le incertezze economiche e i rapidi progressi tecnologici, le previsioni indicano che il mercato globale del MarTech potrebbe raggiungere circa 1.379 miliardi di dollari entro il 2030, con un CAGR del 19,8%. Fattori come le tensioni geopolitiche, le normative sulla privacy dei dati e l'impatto rivoluzionario dell'intelligenza artificiale (AI) sono destinati a definire la traiettoria dell'industria. Innovazioni come l'intelligenza artificiale, il machine learning e l'automazione sono responsabili di gran parte della crescita.

Il settore non è cresciuto solo in termini di valore, ma anche di dimensioni, come si evince dal grafico sotto riportato aggiornato al 2024.



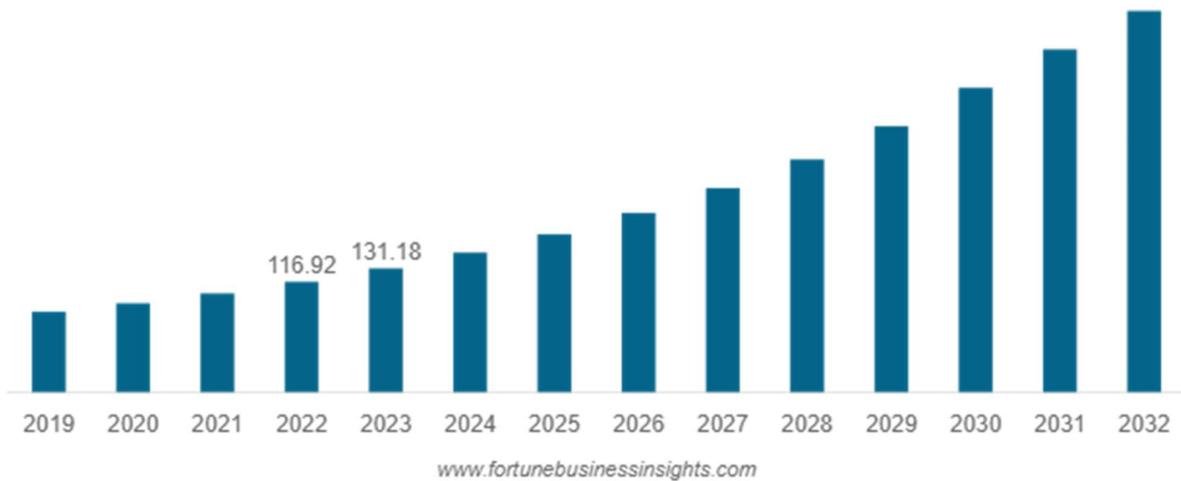
Fonte: martech.org

L'ecosistema MarTech nel 2025 comprende 15.384 soluzioni rispetto alle 14.106 del 2024 con un'ulteriore crescita del 9%, un dato significativo che diventa ancora più rilevante se si considera che è riferito al solo primo semestre. Il MarTech sta continuando ad espandersi per il 14° anno consecutivo. Dal 2011 al 2024 il numero di prodotti sul mercato è aumentato in modo straordinario del 9.304%, con un incremento negli ultimi 13 anni completi, ad un tasso di crescita annuale composto (CAGR, Compound Annual Growth Rate) del 41,8%.

È inoltre utile osservare che il tasso di churn, quindi di abbandono, nel settore sia rimasto estremamente basso, attestandosi solo al 2,1% tra il 2023 e il 2024, corrispondente a 263 prodotti rispetto all'anno precedente. Questo dimostra la resilienza delle aziende del segmento.

Anche il mercato SaaS (Software-as-a-Service) sta manifestando una crescita costante con un CAGR previsto intorno al 10,38% fino al 2030 e una proiezione per il 2025 a oltre 230 miliardi di Dollari. Tale incremento può essere attribuito a vari fattori tra cui l'aumento dell'adozione di soluzioni basate su cloud pubbliche e ibride, l'integrazione con altri strumenti e l'analisi centralizzata basata sui dati. Inoltre, gli attori principali stanno sviluppando strategie di business attraverso partnership e collaborazioni, creando così ampie opportunità di crescita.

North America Software as a Service (SaaS) Market Size, 2019-2032 (USD Billion)



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-segimenti 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.

Attualmente, il MarTech rappresenta circa il 30% dei budget destinati al marketing e molte aziende clienti, attuali o potenziali, prevedono di incrementare ulteriormente questa spesa nel prossimo futuro. Il principale motore di questo aumento è il miglioramento dell'esperienza del cliente. Investire in MarTech, infatti, è fondamentale per potenziare il coinvolgimento e offrire un servizio più personalizzato e fluido. Gli strumenti MarTech consentono ai brand di attrarre i consumatori con soluzioni su misura, ottimizzando l'interazione e la soddisfazione del cliente.

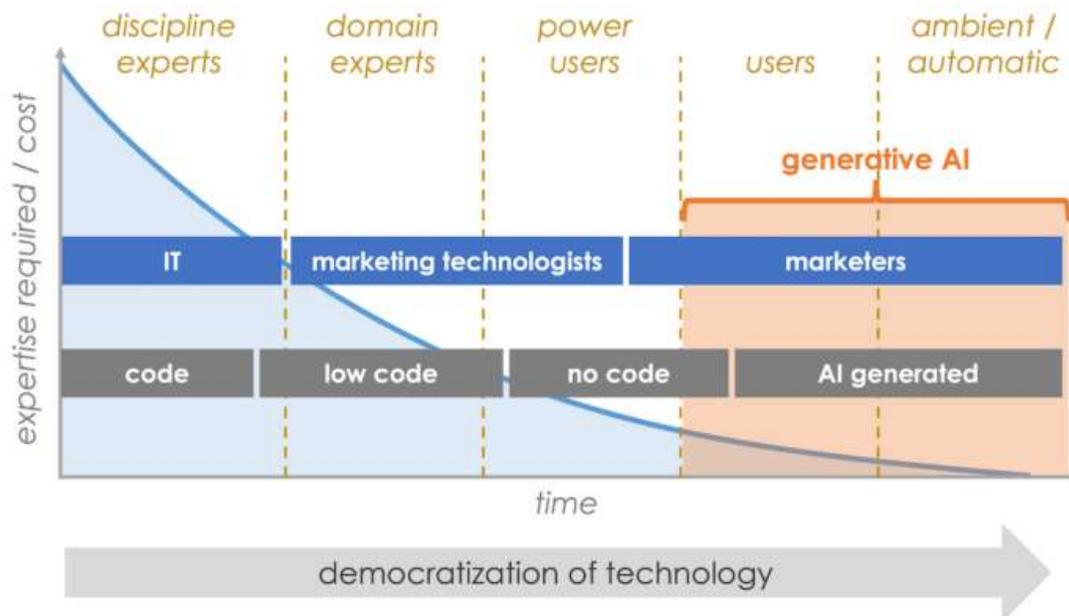
Negli ultimi anni abbiamo osservato un crescente desiderio da parte delle aziende e degli utenti MarTech di integrare il più possibile le loro soluzioni tecnologiche. Sono ormai finiti i tempi in cui si utilizzava un prodotto per i pop-up, uno per le email, uno per la segmentazione e un altro per integrarli tutti. Abbiamo anche visto un calo nel numero di aziende MarTech che offrono soluzioni singole. Ci aspettiamo che questa tendenza continui in futuro. Una piattaforma di marketing che combina pop-up, canali multipli, strumenti integrati per il targeting sui social e sui motori di ricerca, e persino recensioni di prodotti in un'unica soluzione, può offrire alle aziende un servizio più coeso a un costo più vantaggioso.

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.

L'intelligenza artificiale è la protagonista indiscussa degli ultimi mesi. Per coinvolgere i clienti in modo personalizzato su larga scala, è fondamentale l'uso dell'AI e del machine learning. I chatbot e gli assistenti intelligenti stanno già guidando le interazioni con i clienti, mentre i contenuti generati dall'AI stanno trasformando il mondo del content marketing. L'AI permette inoltre di analizzare e interpretare i dati a una velocità e un volume che superano le capacità umane. Gli algoritmi continuano a migliorare, rendendo l'ottimizzazione sempre più rapida e vicina al tempo reale. Con il progresso dell'AI, i casi d'uso stanno continuamente aumentando. Il panorama dell'AI è in continua espansione, offrendo una vasta gamma di strumenti per le

organizzazioni che hanno ora a disposizione un numero sempre crescente di applicazioni per elaborare testi, video, audio, immagini, codifica e dati.

Con investimenti sostanziali da parte di tutti i protagonisti del mercato, dai giganti tecnologici a scaleup e startup, l'AI è destinata a rivoluzionare le strategie e gli strumenti di marketing, offrendo nuove capacità nella generazione di contenuti, nell'analisi predittiva e nella personalizzazione spinta. L'intelligenza artificiale generativa ha significativamente favorito la democratizzazione della tecnologia semplicemente formulando una serie di richieste in linguaggio naturale a un agente AI. L'intelligenza artificiale ha il potenziale per incrementare significativamente la rapidità e l'efficienza nella produzione di contenuti di marketing. Le attività ripetitive, come la creazione di contenuti e annunci, verranno automatizzate e testate su una scala finora inimmaginabile. I dati saranno generati, elaborati e analizzati quasi in tempo reale. Il machine learning ottimizzerà continuamente le campagne, sfruttando i feedback costanti.



Fonte: chiefmartech.com

Dato il rapido progresso dell'AI generativa, ci aspettiamo che questo processo di evoluzione avvenga più velocemente rispetto ad altre curve di adozione di innovazioni dirompenti che il marketing ha visto finora, inaugurando una nuova era del "no code". Oggi le nuove interfacce no-code potenziate dall'AI permettono agli utenti di indicare semplicemente il risultato desiderato e lasciare che l'AI gestisca automaticamente i passaggi necessari per ottenerlo.

Stime recenti indicano che circa il 95% dei marketer stia pianificando di aumentare gli investimenti in AI nel 2025 e che il 95% delle organizzazioni adotteranno applicazioni SaaS AI powered entro il medesimo orizzonte temporale.

La maggior parte delle aziende utilizza l'AI per il marketing su più canali. Il marketing omnicanale è fondamentale, poiché il consumatore medio interagisce con i brand attraverso otto canali diversi. Molti utenti cambiano canale in base al contesto.

L'interazione tra AI e Machine Learning sta continuamente ridefinendo i confini del marketing. Grazie all'analisi predittiva, i marketer possono ora anticipare con maggiore precisione i desideri dei clienti e affinare le loro strategie in modo personalizzato. Inoltre, l'automazione generata da queste tecnologie riduce drasticamente il lavoro manuale, permettendo ai marketer di concentrarsi su attività strategiche e di alto valore. L'integrazione di AI e ML negli strumenti di marketing rappresenta un avanzamento significativo verso pratiche di marketing più sofisticate e basate sui dati. Poiché si prevede che l'AI porti miglioramenti nella creazione di contenuti, nella personalizzazione, nell'analisi predittiva e nell'efficienza complessiva del marketing, la maggior parte dei marketer ritiene che questa tecnologia offra il massimo valore e ritorno sugli investimenti. Oltre a ottimizzare le performance, l'intelligenza artificiale (AI) e l'intelligenza artificiale generativa (GenAI) consentono una segmentazione dei clienti più accurata e precisa. La micro-segmentazione, una pratica che un tempo era estremamente costosa, può ora rivelarsi fondamentale per aumentare l'engagement e la fedeltà al brand. Inoltre, l'automazione delle attività di marketing, che elimina compiti ripetitivi come l'invio di email, la gestione dei post sui social media e la creazione di inserzioni pubblicitarie, assicura una maggiore coerenza nelle campagne.

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

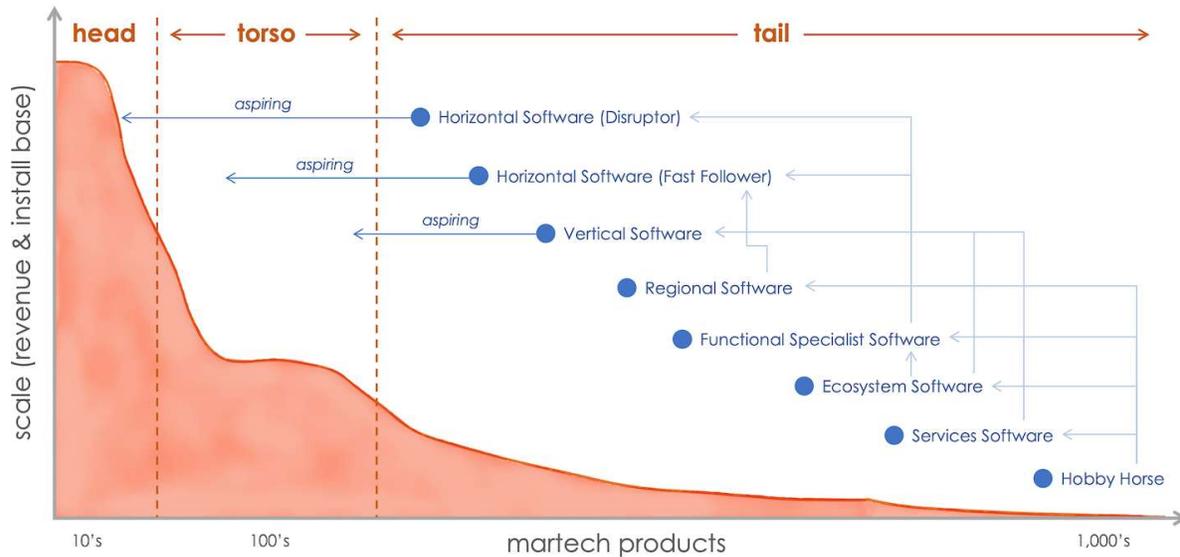
disponibili a tutti, anche senza alcuna formazione tecnica e con costi bassi o nulli, strumenti di creazione di contenuti digitali (video, immagini, animazioni, email, pagine web). In questo mercato Beefree rappresenta uno dei player principali specializzati nell'ambito della creazione di modelli email grafici, superando i limiti delle applicazioni di email marketing tradizionale 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'inevitabile 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, Oracle, Salesforce e SAP. Se consideriamo il fatturato e/o il numero di installazioni, il panorama delle aziende MarTech mostra una distribuzione a "coda lunga". All'inizio della coda troviamo un numero ridotto di aziende molto grandi, aziende pubbliche con una capitalizzazione di mercato superiore ai 20 miliardi di dollari. Successivamente, nel corpo centrale della distribuzione, troviamo alcune centinaia di leader di categoria e di mercato verticale. Quando un'azienda supera i 100-200 milioni di dollari di fatturato annuale ed è riconosciuta come un marchio di punta nel proprio settore, si colloca nel corpo centrale. Infine, c'è la lunga coda che comprende tutto il resto – oltre 12.000 prodotti.



Fonte: chiefmartech.com

Il panorama del mercato è segnato quindi da una divisione tra i grandi player tecnologici e tutti gli altri attori. Le grandi piattaforme tecnologiche hanno dimostrato una notevole resilienza e prestazioni solide, grazie a efficienze operative, capacità avanzate di intelligenza artificiale e abilità nel gestire le sfide legate alla privacy e all'antitrust. Nel frattempo, il resto dell'ecosistema MarTech ha dovuto affrontare pressioni sulla redditività, una ridotta disponibilità di capitale di rischio e restrizioni antitrust che limitano le attività di M&A (fusioni e acquisizioni). Nonostante queste difficoltà, i motori principali del MarTech—spesa pubblicitaria digitale, ecommerce e investimenti in software—rimangono solidi, con una crescita continua prevista per il futuro.

La maggior parte delle aziende MarTech sono startup e prodotti specializzati con un fatturato inferiore ai 10 milioni di dollari. Dei 15.384 prodotti MarTech sul mercato la stragrande maggioranza di questi prodotti si trova nella “coda lunga” delle piccole imprese, delle startup e delle attività parallele che si specializzano in una particolare funzione, settore, regione o ecosistema di piattaforme. Queste iniziative posizionate nella coda lunga non saranno tutte imprese redditizie nel lungo periodo, ma si tratta di progetti con elevato potenziale di sostenibilità e tasso di rinnovamento che stanno sviluppando soluzioni destinate a essere applicabili a molte aziende, in diversi settori e aree geografiche. Partono come piccole aziende nella lunga coda – come tutte le startup – ma il loro obiettivo è crescere (o essere acquisite) fino a diventare leader di settore nel corpo centrale o all'inizio della coda. Purtroppo, è difficile riuscirci. La maggior parte non riuscirà a emergere dalla “coda lunga” e verrà acquisita con accordi minori, chiuderà, o continuerà a sopravvivere in uno stato di stallo, saturando il panorama. Alcune di esse però avranno successo. In effetti, si potrebbe sostenere che è

l'intensa competizione tra questi aspiranti leader orizzontali a determinare i vincitori. Tutte quelle che non riescono a emergere e che non sono state eliminate dal mercato continuano a far parte della "coda lunga".

La coda lunga di soluzioni che popola il mercato è alimentata da fornitori tecnologici piccoli, talvolta piccolissimi, che ascoltano, interpretano e soddisfano in modo innovativo bisogni di nicchia, che difficilmente potrebbero essere soddisfatti dai giganti del MarTech. Tuttavia, per sostenere la semplificazione digitale e l'alleggerimento dei costi IT, i MarTech provider sono – e saranno sempre più – chiamati a garantire crescenti livelli di versatilità ai propri prodotti offerti. Concentrare in un'unica soluzione una mole consistente di flussi di lavoro, oltre a ridurre gli investimenti in canoni software, permette infatti di minimizzare i costi di sviluppo e manutenzione delle integrazioni.

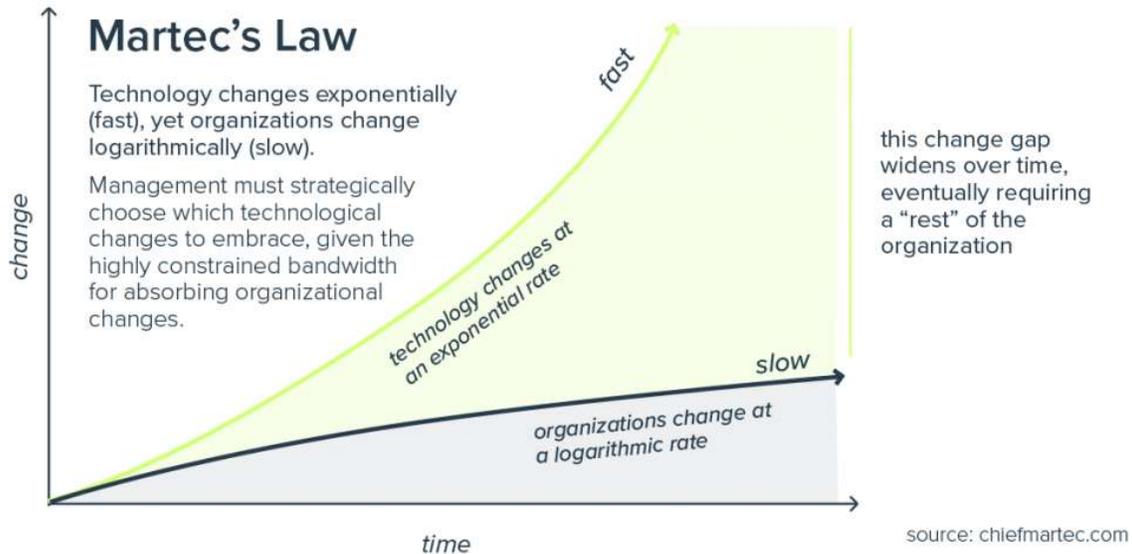
Di seguito sono rappresentati alcuni competitor suddivisi tra le due business unit del Gruppo:

	Agile Telecom	Beefree
Italy	  	Beefree app for email designers)        
Europe	     	                  
Others	     	Beefree SDK (for SaaS companies)        Beefree indirect competitors <ul style="list-style-type: none"> • Marketing automation solutions • Graphic suites (Adobe, Canva...) • Landing page / CMS (Unbounce, Webflow...) • Email Service Providers (Mailchimp, Brevo...)

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

La concentrazione del mercato: lo scenario probabile nel futuro immediato

"Le tecnologie cambiano in modo esponenziale, ma le organizzazioni cambiano in modo logaritmico." Questa è la spietata Legge del Martec secondo cui la tecnologia avanza troppo rapidamente, tanto da impedire alle aziende di riuscire a stare al passo. L'intelligenza artificiale ha certamente amplificato questa dinamica.



È quindi essenziale adottare un approccio agile. Non inteso semplicemente come "lavorare più velocemente", ma piuttosto implementare una gestione agile. Sviluppare capacità ed esperienze per i clienti in modo iterativo e incrementale. Progettare pensando al cambiamento, utilizzando principi di piattaforme aperte. Favorire una cultura di continua sperimentazione e apprendimento. Le scelte strategiche e la gestione agile sono due approcci che permettono di adattarsi più velocemente rispetto alla concorrenza, e spesso questa rapidità permette di rimanere competitivi.

Tuttavia, eventi ambientali significativi ci offrono l'opportunità di compiere un salto sostanziale nell'evoluzione organizzativa rispetto alla tecnologia. L'attuale esplosione dell'intelligenza artificiale rappresenta un momento significativo in questo senso. Alcune innovazioni nell'IA hanno il potenziale per semplificare la complessità tecnologica che affrontiamo, piuttosto che contribuire ad aumentarla.

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 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. L'atomizzazione del MarTech, cioè il fenomeno della coda lunga è comunque destinato a rimanere.

Nel panorama del MarTech, fusioni, acquisizioni e cessazioni sono eventi che avvengono costantemente. L'ultimo dato disponibile, riferito al terzo trimestre 2024, evidenzia 47 acquisizioni che si colloca intorno alla media del Martech di circa 40 operazioni per trimestre negli ultimi tre anni, con ulteriori 15 acquisizioni trimestrali nel settore dell'adtech. L'incremento nel numero di prodotti presenti nel martech è attribuibile in larga maggioranza all'AI generativa. La maggior parte degli strumenti di AI generativa sono apparsi in categorie che erano già densamente popolate da molti prodotti di "coda lunga": Content Marketing, Sales enablement, Automation & Intelligence, Business/Customer Intelligence & Data Science.

Guardando al futuro, vediamo una tendenza in cui il ruolo dell'AI va oltre l'automazione e si spinge verso ambiti come il processo decisionale. Anche se i modelli linguistici attuali non hanno ancora il giudizio umano necessario per assumere decisioni importanti, con l'evoluzione in corso, potremmo trovarci a pochi passi da integrazioni di AI che potrebbero rendere gli stack tecnologici agili e reattivi in modo simile agli esseri umani.

Altra tendenza molto importante dei Chief Marketing Officers (CMO) è di attribuire grande priorità alla sicurezza dei dati e all'etica. L'emergere di nuovi rischi e l'evoluzione delle normative hanno aumentato l'importanza di proteggere le informazioni dei consumatori. Regolamentazioni più severe hanno limitato l'accesso a dati di alta qualità, spingendo molti team di marketing a rivedere le proprie strategie. Oltre il 75% dei marketer sta rivalutando i propri canali e i principali indicatori di prestazione (KPI) in risposta a questi cambiamenti. Questo cambiamento evidenzia la necessità per i marketer di adattarsi al panorama in evoluzione, garantendo la conformità alle normative e mantenendo un coinvolgimento efficace dei consumatori.

Tendenze del Mercato Software as a Service (SaaS)

Integrazione di AI e ML per Stimolare la Crescita del Mercato

Le soluzioni SaaS stanno evolvendo rapidamente grazie all'integrazione di tecnologie avanzate come il Machine Learning (ML) e l'Intelligenza Artificiale (AI) in particolare generativa. Queste innovazioni stanno migliorando l'efficienza operativa e la capacità decisionale delle aziende di vari settori.

Le aziende stanno sfruttando le tecnologie autonome per migliorare i servizi, ottimizzare i contenuti e comprendere meglio le esigenze degli utenti attraverso analisi basate sui dati. L'apprendimento automatico consente di migliorare l'efficienza operativa e la capacità decisionale delle soluzioni SaaS. Di conseguenza, l'adozione di AI e ML sta diventando cruciale, richiedendo un migliore formazione e gestione del software.

L'integrazione di AI e ML è destinata a trasformare il settore SaaS in molti modi, migliorando le funzionalità essenziali delle soluzioni software. Questa integrazione consente di personalizzare e automatizzare le soluzioni, aumentare la sicurezza e potenziare le capacità umane.

Il Gruppo Growens opera nel settore delle marketing technology attraverso le due aree di business SaaS e CPaaS che corrispondono rispettivamente alle business unit Beefree e Agile Telecom.

Beefree: 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 componente da integrare in altre applicazioni software (Beefree SDK), sia come suite completa per la creazione di email e landing page pensata per freelance designers, agenzie digitali, e team di marketing delle aziende (Beefree App), con una strategia di crescita "Product-Led" che prevede una versione gratuita sul sito beefree.io, completamente priva di frizioni all'ingresso. L'esplosione delle tecnologie di intelligenza artificiale generativa, e il loro rapido e continuo sviluppo e applicazione nell'ambito della creazione di contenuti digitali, rappresentano allo stesso tempo un'occasione di crescita per l'azienda e una sfida per tenere il passo dei competitor più innovativi. Di conseguenza, nel 2025 sono state stanziare risorse specifiche per l'esplorazione e sviluppo di soluzioni che sfruttano l'IA generativa per creare prodotti di successo: non innovazione nel nome della moda del momento, ma piuttosto evoluzione del software Beefree focalizzata all'utilizzo di nuove tecnologie per rendere i prodotti più utili. Rispetto ad una startup, Beefree ha il vantaggio di poter contare su migliaia di clienti che possono fornire feedback immediato su tali evoluzioni del prodotto. Specificamente, nel corso dei primi sei mesi del 2025, Beefree ha registrato una media mensile di circa 470.000 utenti finali (+10% sullo stesso periodo del 2024), dei quali circa 41.000 sono utenti di Beefree App, e gli altri utenti delle applicazioni che hanno integrato Beefree SDK. Questi utenti hanno registrato una media di circa 12.700.000 sessioni al mese, in crescita di circa il 21% sul 2024 e con un record di 13.722.122 sessioni registrate a maggio 2025.

Beefree App: l'azienda ha continuato l'evoluzione della suite di creazione di email e landing page, proseguendo l'esplorazione delle tecnologie di intelligenza artificiale generativa, e implementando innovative funzionalità nel prodotto. Migliaia di clienti di Beefree ora utilizzano un assistente digitale per aumentare la propria produttività durante l'utilizzo dello strumento creando ed editando testi, generando immagini, traducendo contenuti in altre lingue, e risolvendo problematiche di accessibilità come l'aggiunta del testo esplicativo delle immagini (il cosiddetto "alt text"). Ulteriori sviluppi in questa direzione saranno implementati soprattutto nella seconda parte del 2025 grazie alle innovazioni in corso di sviluppo in Beefree SDK, di cui Beefree App è il primo "cliente".

Dal punto di vista della strategia di approccio al mercato, continua l'implementazione della tecnica di crescita guidata dal prodotto ("product-led growth" o PLG), dove il prodotto è al centro in tutte le fasi di acquisizione, conversione, crescita e manutenzione del cliente,

accompagnata da un sempre più efficace introduzione della vendita “consulenziale” a supporto dei clienti più complessi (“product-led sales” o PLS). La combinazione di PLG e PLS è considerata una best-practice nel Software-As-A-Service, e Beefree continua ad essere all'avanguardia nell'esecuzione di tali strategie. Il risultato è un numero sempre maggiore di contenuti digitali creati ed esportati: oltre 1,77 milioni di email e pagine durante i primi sei mesi del 2025.

Dal punto di vista del miglioramento della parte alta del funnel di marketing di Beefree, è proseguita la strategia di marketing focalizzata sul fare leva sul catalogo di email e sui contenuti di Really Good Emails (<https://reallygoodemails.com>), acquisito durante il 2024. Il sito RGE è visitato da centinaia di migliaia di persone nel corso dell'anno in cerca di ispirazione per le proprie campagne di email marketing e i contenuti di alta qualità creati con il brand Really Good Emails, come la ricerca annuale sul design delle email, danno maggiore credibilità a tutta l'offerta commerciale.

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 689 clienti paganti a fine giugno 2025 e un totale di oltre 1.100 applicazioni che lo utilizzano. La differenza tra i due valori 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).

Dal punto di vista del profilo dei clienti, continua lo spostamento verso aziende di maggiori dimensioni, riflesso nel fatto che il fatturato medio mensile per cliente a fine giugno 2025 è salito di circa il 27% rispetto allo stesso periodo dell'anno prima, ed è raddoppiato il numero di abbonamenti di tipo “Enterprise”. L'adozione di Beefree SDK da parte di clienti di sempre maggiori dimensioni è una chiara indicazione della qualità del prodotto. Beefree SDK è ora utilizzato da oltre il 50% del software incluso nella “Forrester Wave - Email Marketing Service Providers - 2024” e dal 60% nella “Forrester Wave - Cross-Channel Marketing Hubs, Q4 2024”. 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), e - come detto nei paragrafi precedenti - sono in atto investimenti rilevanti per assicurare un'evoluzione continua del prodotto in ottica di utilizzo assistito dall'intelligenza artificiale.

Relazione sinergica tra le due versioni di Beefree: ricordiamo che, dal punto di vista tecnico, la suite di design Beefree App accessibile al sito 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. Questo genera un immediato e proficuo

feedback, che sarà particolarmente prezioso in questa fase di esplorazione ulteriore dell'uso dell'intelligenza artificiale all'interno degli strumenti di design dell'azienda.

Si è fatto più volte riferimento all'operazione di acquisto degli asset che rappresentano il business di RGE (APA), considerato sinergico per la crescita di Beefree. L'asset principale è il sito web e il relativo software 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. 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, consentendole di massimizzare la visibilità del proprio marchio e aumentare il bacino di potenziali clienti, che cercano 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 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.

In definitiva, il Gruppo Growens ha confermato anche nel primo semestre 2025 la destinazione prioritaria di ingenti risorse finanziarie e di capitale umano allo sviluppo della business unit Beefree, finalizzata alla creazione di valore per tutti gli *stakeholder*. A questo orientamento strategico si sta affiancando anche un crescente contributo in termini di investimento per l'evoluzione dei progetti tecnologici di Agile Telecom.

Agile Telecom opera nel settore CPaaS, con particolare focus sul mercato wholesale degli SMS (SMS gateway / SMS aggregator). Nel primo semestre 2025 ha veicolato complessivamente quasi 1,2 miliardi di messaggi, servendo operatori SaaS e grandi player internazionali che necessitano di terminazione SMS nel Sud Europa – soprattutto in Italia – e su alcune selezionate rotte globali.

Nel corso del periodo ha ulteriormente consolidato il proprio posizionamento nelle comunicazioni digitali, ampliando in modo significativo l'offerta di soluzioni. Oltre al servizio consolidato di SMS wholesale, è stato infatti potenziato il portfolio con evolute soluzioni CPaaS (Communications Platform as a Service), in risposta a un mercato in rapida trasformazione.

Tra i servizi introdotti, di particolare rilevanza il Mobile Number Portability (MNP), che consente agli utenti di mantenere il proprio numero telefonico in caso di cambio operatore, migliorando così la continuità e la customer experience. Tale evoluzione testimonia l'impegno di Agile Telecom nello sviluppare soluzioni in anticipo rispetto alle esigenze del cliente.

Un ulteriore asse di sviluppo è rappresentato dall'introduzione della terminazione tramite RCS (Rich Communication Services), nuovo standard di messaggistica che abilita funzionalità avanzate come chat di gruppo, trasmissione video e condivisione file in ambiente sicuro. Grazie all'adozione di questa tecnologia, l'offerta di Agile Telecom si arricchisce ulteriormente, rivolgendosi a imprese alla ricerca di modalità sempre più evolute di interazione con i propri clienti.

Nel primo semestre 2025, l'azienda ha inoltre sviluppato e commercializzato con successo i canali Telegram Business e WhatsApp Business, espandendo le opzioni disponibili per la comunicazione aziendale. Parallelamente, sono in corso ulteriori evoluzioni della piattaforma proprietaria, che sfruttano tecnologie di intelligenza artificiale per offrire soluzioni sempre più avanzate, personalizzate e in linea con le più recenti tendenze del settore CPaaS.

Clima sociale, politico e sindacale

Il clima sociale all'interno del Gruppo è positivo ed improntato alla piena collaborazione e crescita professionale. Il Gruppo ha da tempo abbracciato il lavoro ibrido (smart working), anche prima dell'emergenza pandemica di febbraio 2020, come uno degli elementi cardine della propria filosofia di lavoro orientata a flessibilità e autonomia sancita dal Growens WoW (Way of Working). A questo proposito, nel primo semestre del 2025, Growens ha anche ampliato la polizza di assicurazione viaggio per tutti i dipendenti in trasferta fuori dal Paese di residenza, con alcune coperture estese anche al periodo di vacanza se collegato al viaggio di lavoro.

L'attenzione al benessere dei dipendenti e all'equilibrio vita-lavoro si è ulteriormente concretizzato nel settembre 2024 con l'introduzione del programma REST (Recharge, Empower, Support, Thrive), concepito per ampliare le opzioni di congedo in tutti i Paesi in cui Growens opera, valorizzando il tempo personale come leva fondamentale per attrarre e trattenere talenti, oltre che per aumentare la resilienza organizzativa. Solo nel primo semestre 2025, l'iniziativa ha trovato una diffusa adesione, con prevalenza di adozione delle assenze per cura, volontariato, genitorialità, lutto e una percentuale di adozione del congedo sabbatico pari al 7% della popolazione totale.

Inoltre, Growens ha intrapreso una serie di iniziative volte a integrare i principi di diversità, equità, inclusione e accessibilità (DEIA) nel tessuto della propria organizzazione, ottenendo così nel dicembre 2024 anche la Certificazione per la Parità di Genere UNI/Pdr 125:2022. Le attività, nel primo semestre del 2025, sono concentrate sul coinvolgimento dei dipendenti

tramite sessioni educative e discussioni interattive, oltre che sullo sviluppo e la formalizzazione di politiche sempre più inclusive.

Contestualmente, nell'ambito delle più tradizionali politiche di sviluppo delle persone, nel primo semestre del 2025, Growens ha investito in tre programmi – counselling, coaching/mentoring e training sul feedback – con l'obiettivo di accrescere la consapevolezza e gratificazione individuale nel lavoro, favorendo il miglioramento continuo attraverso strumenti di crescita personale e l'allenamento di competenze relazionali chiave.

Andamento della gestione nei settori in cui opera il Gruppo

I Ricavi complessivi consolidati del primo semestre 2025 sono passati da Euro 36,9 milioni a 36,2 milioni con un decremento del 2% rispetto al pari periodo dell'esercizio precedente, dovuto principalmente alla variazione dei ricavi di Agile Telecom e al venir meno di alcune poste di altri ricavi straordinari che avevano caratterizzato il primo semestre 2024. La crescita della componente SaaS è pari al 20%, per un'incidenza di circa il 19% sui ricavi complessivi, mentre la linea CPaaS è inferiore del 3.6%, con un'incidenza di circa l'80% sul totale dei ricavi. La diminuzione degli altri ricavi è legata principalmente all'esistenza nel primo semestre 2024 di poste straordinarie non ripetibili legate a contributi su bandi e relativi stanziamenti, nonché a fatturazioni non di business (affitti attivi e altri servizi) e legate alle cessioni del business ESP e di Datatrics.

La Business Unit Agile Telecom ha prodotto i ricavi più alti in valore assoluto, pari a circa Euro 29 milioni, in diminuzione del 3.8%, coerentemente con la strategia di prediligere i contratti con migliore marginalità anche a scapito della crescita della top line. La Business Unit che ha realizzato il maggior tasso di crescita è Beefree, con un incremento superiore al 22% (+30% in U\$D), attestandosi oltre i 7 milioni di Euro / 8,1 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 oltre 16,9 milioni di Dollari USA a giugno 2025. I ricavi realizzati all'estero ammontano a circa 25,9 milioni di Euro, pari a circa il 73% del totale, inferiori dell'11,2% rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente. I ricavi ricorrenti ammontano a 6,9 milioni di Euro e crescono di circa il 20%.

L'EBITDA consolidato è negativo per circa Euro 0,2 milioni, mentre il Gross Profit arriva a 9,5 milioni di Euro, per un'incidenza sui ricavi di oltre il 26%, in crescita del 18% rispetto al periodo di comparazione 2024. La componente COGS diminuisce più che proporzionalmente rispetto ai ricavi (-7,6%), riducendosi di oltre 4 punti percentuali in termini di incidenza sui ricavi. I costi Generali sono stabili a livello assoluto (+0,4%) ma risultano impattati da una posta straordinaria relativa ad una sanzione comminata ad Agile Telecom, pari a Euro 240.000, al netto della quale il margine operativo lordo consolidato sarebbe risultato positivo. Le voci di costo che mostrano la maggiore crescita rispecchiano gli investimenti per lo sviluppo della Business Unit Beefree, per quanto riguarda la componente Sales&Marketing (+30%) e Ricerca&Sviluppo (+10% della componente spesa); l'EBITDA di Beefree è

negativo per circa Euro 1,4 milioni, in miglioramento rispetto al primo semestre dell'esercizio precedente. L'utile ante imposte (EBT) di periodo è negativo per circa Euro 2,3 milioni, dopo ammortamenti per circa Euro 2,1 milioni. Gli ammortamenti legati all'applicazione del principio contabile IFRS 16 ammontano a Euro 0,3 milioni, mentre l'incremento più sensibile (+14%) è riferibile agli investimenti crescenti in Ricerca e sviluppo sui servizi tecnologici di Beefree e Agile, per un ammontare di Euro 1,7 milioni nel primo semestre 2025. L'utile netto del semestre chiuso al 30 giugno 2025, dopo la stima delle imposte correnti e differite di competenza, è negativo per circa 2,4 milioni di Euro. Da notare il contributo positivo della gestione finanziaria significativamente inferiore (meno Euro 543 migliaia), rispetto al dato di confronto, a seguito dell'utilizzo della liquidità per l'erogazione dei dividendi, nel corso del precedente esercizio, per Euro 20 milioni e il conseguente venir meno dei relativi interessi attivi. Nel primo semestre 2024 gli stanziamenti fiscali beneficiavano inoltre di sopravvenienze attive per Euro 155 migliaia derivanti dal ricalcolo del contributo Patent Box dell'esercizio 2023 per Agile Telecom, non più rilevate nel semestre in esame, da cui l'effetto fiscale consolidato peggiorativo per oltre Euro 350 migliaia.

La Posizione Finanziaria Netta consolidata al 30 giugno 2025 presenta un ammontare negativo, cioè disponibilità di cassa, superiore a Euro 8 milioni, in diminuzione rispetto al saldo di cassa di Euro 13 milioni al 31 dicembre 2024, con una variazione influenzata per larga parte dalle dinamiche di capitale circolante di Agile Telecom (per circa 3,5 milioni di Euro), comprensive dell'incremento del credito IVA per oltre Euro 2,5 milioni e della dinamica delle poste di credito e debito verso clienti e fornitori per la parte restante, e dalla componente pagata per cassa (oltre Euro 0,9 milioni) dello scrip dividend erogato nel mese di giugno 2025. 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 Euro 1,2 milioni. Le disponibilità liquide ed equivalenti al 30 giugno 2025 ammontano a circa Euro 14 milioni.

Indicatori alternativi di performance

Nella presente relazione semestrale consolidata 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 riclassificate 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.

Principali dati economici del Gruppo Growens

Nella tabella che segue sono riepilogati i risultati consolidati al 30/06/2025 confrontati con il periodo precedente in termini di ricavi complessivi, margine operativo lordo (EBITDA) e di risultato prima delle imposte (EBT).

Descrizione	30/06/2025	30/06/2024	Variazione
Totale Ricavi	36.170.555	36.903.719	(733.164)
Margine operativo lordo (EBITDA)	(205.908)	(689.896)	483.988
Risultato prima delle imposte (EBT)	(2.233.363)	(1.960.955)	(272.409)
Utile d'esercizio	(2.372.413)	(1.764.905)	(607.508)

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

Descrizione	30/06/2025	30/06/2024
ROE netto (Risultato netto/Capitale netto)	(7,6%)	(5,0%)
ROE lordo (EBT /Capitale netto)	(7,1%)	(5,6%)
ROI (Ebitda/Capitale investito)	(0,4%)	(1,0%)
ROS (Ebitda/Ricavi di vendita)	(0,6%)	(1,9%)

Gli indici economici consolidati hanno segno negativo in quanto i risultati economici di periodo evidenziano delle perdite. Rispetto al precedente semestre si sono leggermente abbassati per effetto di componenti positivi e negativi straordinari, non afferenti al business tipico del Gruppo, che, nel primo caso, non si sono più manifestati e, nel secondo, si sono invece presentati nel semestre in esame. L'EBITDA consolidato ha registrato un significativo miglioramento, che sarebbe stato ancora più consistente, portando il risultato in territorio positivo, senza il costo straordinario rappresentato dalla sanzione irrogata da AGCom nei

confronti di Agile Telecom per Euro 240 mila di cui si danno approfondimenti nel paragrafo di dettaglio delle Note illustrative allo stato patrimoniale. Oltre a quanto sopra, EBT e risultato netto risentono della performance inferiore, semestre su semestre, della gestione finanziaria per Euro 543 mila, dovuta all'utilizzo della liquidità precedentemente accumulata, e relativi proventi, destinata all'erogazione dei dividendi 2024, per Euro 20 milioni, agli azionisti della capogruppo, e nel caso del risultato netto al venir meno dello stanziamento di ricavi di natura esclusivamente fiscale per Euro 155 mila, di cui aveva beneficiato Agile Telecom nella precedente semestrale.

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	30/06/2025	31/12/2024
Margine primario di struttura (Mezzi propri - Attivo fisso)	5.375.483	8.760.228
Quoziente primario di struttura (Mezzi propri/Attivo fisso)	1,21	1,34
Margine secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) - Attivo fisso)	9.677.618	13.218.441
Quoziente secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) /Attivo fisso)	1,37	1,51

Gli indici sopra rappresentati, seppur meno brillanti rispetto alla chiusura del precedente esercizio, per effetto della riduzione del patrimonio netto consolidato, si mantengono estremamente rassicuranti e positivi.

Principali dati finanziari del Gruppo Growens

La posizione finanziaria netta consolidata al 30 giugno 2025 è la seguente:

Posizione Finanziaria Netta Consolidata	30/06/2025	31/12/2024
A. Disponibilità liquide	2.401.389	4.970.777
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	0	0
C. Altre attività finanziarie correnti	12.813.603	13.123.021
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	15.214.993	18.093.798
E Debito finanziario corrente	4.612.315	2.065.949
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	1.036.544	1.111.891
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	5.648.859	3.177.841
H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)	(9.566.134)	(14.915.958)
I. Debito finanziario non corrente	1.505.377	1.914.487
L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)	1.505.377	1.914.487
M. Totale indebitamento finanziario (H) + (L)	(8.060.756)	(13.001.470)
N. Altre attività finanziarie a lungo termine	(4.851.189)	(4.813.589)
di cui E. Debito finanziario corrente Passività Right of Use IFRS 16	431.372	446.936
di cui I. Debito finanziario non corrente Passività Right of Use IFRS 16	798.722	880.369
Indebitamento finanziario netto adjusted (M)+(N)-(E)-(I)	(14.142.039)	(19.142.365)

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

La PFN consolidata evidenzia disponibilità liquide per oltre Euro 15 milioni. La riduzione di circa 3 milioni rispetto al 31/12/2024 è conseguenza principalmente del supporto finanziario alla controllata Beefree, degli investimenti in ambito Ricerca e Sviluppo e delle dinamiche di capitale circolante commerciale di Agile Telecom, che utilizza la leva finanziaria della puntualità dei pagamenti verso i fornitori, anche in caso di dilazioni più stringenti, e di incassi da clienti temporaneamente più lunghi rispetto a quanto concordato, per fidelizzare i partner commerciali strategici che praticano condizioni economiche favorevoli in termini di prezzi di acquisto / vendita e migliorare la marginalità del proprio business. Anche il credito IVA, generato principalmente da Agile Telecom, Euro 2,5 milioni di maggior credito maturato nel primo semestre 2025, ha avuto un impatto nella contrazione della PFN, nonostante il ricorso allo smobilizzo bancario della somma residua chiesta a rimborso, per circa Euro 2,6 milioni,

risultante dal credito IVA dell'esercizio precedente, mediante specifico finanziamento bancario a tasso variabile favorevole, considerando la stabilizzazione dell'Euribor su valori dimezzati rispetto all'anno precedente. Nel periodo il Gruppo ha erogato dividendi cash agli azionisti Growens per Euro 926 migliaia e rimborsato finanziamenti in essere con effetto di esborso netto finanziario di Euro 484 migliaia. Si precisa che, con riferimento alla lettera "C. Altre attività finanziarie correnti", sono state riclassificate in questa voce le somme a titolo di pegno in titoli di stato, pari a Euro 1,32 milioni, relative al finanziamento BPER Cassa Depositi e Prestiti, attualmente in essere per residui Euro 1,44 milioni, in precedenza esposte a diretta riduzione dei debiti finanziari a medio e lungo termine, in quanto lo svincolo di dette somme si completerà entro l'esercizio successivo. Per finalità di maggiore chiarezza espositiva e di facilità di confronto con i valori relativi alla fine del precedente esercizio, si è optato per adottare la medesima riclassificazione anche su questi ultimi.

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

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024
Liquidità primaria (Liq. immediate e differite / Pass. Correnti)	1,38	1,57
Liquidità secondaria (Attività correnti / Passività correnti)	1,44	1,64
Indebitamento (Indebitamento netto / Patrimonio netto)	(0,26)	(0,38)
Tasso di copertura degli immobilizzi (Capitale proprio + Passività consolidate) / Attività fisse	1,47	1,61

Le dinamiche degli indici confermano quanto già premesso a commento della PFN, con l'effetto di riduzione della cassa che si inserisce comunque in una situazione di elevata disponibilità di risorse finanziarie a copertura delle esigenze operative del Gruppo.

Informazioni attinenti all'ambiente e al personale

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

Personale

Nel corso del primo semestre 2025 non si sono verificati infortuni sul lavoro e non si sono registrati addebiti in ordine a malattie professionali su dipendenti o ex dipendenti e cause di mobbing.

Al 30 giugno 2025 l'organico del Gruppo è composto da 147 dipendenti di cui 5 dirigenti, 18 quadri e 124 impiegati, mentre al 31 dicembre 2024 era composto da 151 dipendenti di cui 4 dirigenti, 17 quadri e 130 impiegati. Il numero degli occupati complessivamente impiegati nell'arco dell'anno, U.L.A. (Unità Lavorative Annue), è pari a 142,52 unità a livello consolidato. 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, aggiornato all'esercizio 2024, 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.

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. La più recente edizione del Bilancio di Sostenibilità è stata realizzata per comunicare in maniera trasparente e coerente a tutti gli Stakeholder i valori, le strategie e le performance direttamente collegati ai propri impatti economici, sociali e ambientali (riassunti nell'acronimo ESG - environmental, social and governance), a partire dall'Agenda 2030 dell'ONU e dai suoi 17 Sustainable Development Goals (SDGs), ovvero gli "obiettivi comuni" da raggiungere in ambiti rilevanti per lo sviluppo sostenibile. Per il processo di rendicontazione - che riguarda il periodo 1° gennaio - 31 dicembre 2024 - Growens ha costituito un gruppo di lavoro interno, rappresentativo delle principali funzioni aziendali, allo scopo di raccogliere le informazioni richieste, individuate in conformità alle linee guida GRI Sustainability Reporting Standards, emanate nel 2016 dalla Global Reporting Initiative e aggiornate nel 2021. Come richiesto dai

GRI Standard, la fase di raccolta dei dati è stata preceduta dallo svolgimento della cosiddetta "analisi di doppia materialità", finalizzata a identificare le tematiche più impattanti per l'organizzazione sull'economia, sull'ambiente e sulle persone, inclusi quelli sui loro diritti umani. A partire da questo ciclo di rendicontazione, l'analisi di materialità è stata integrata con l'approccio definito di "doppia rilevanza", analizzando, oltre agli impatti, i rischi e le opportunità finanziarie che il Gruppo può potenzialmente "subire" da fattori di sostenibilità esterni. Questo approccio deriva da un obbligo di rendicontazione della Direttiva CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive, recepita in Italia dal Decreto Lgs. 125/2024), applicabile per Growens dai prossimi cicli di rendicontazione. A partire da quest'anno, Growens ha attivato un cronoprogramma per garantire una progressiva conformità alla CSRD, mappando una serie di obiettivi di natura ESG e relativa tempistica di implementazione in base alla normativa e alla realtà aziendale.

Investimenti

Nel corso del semestre oggetto della presente relazione a livello consolidato sono stati effettuati investimenti nelle seguenti aree:

Descrizione	Incrementi del semestre
Costi di sviluppo piattaforme e servizi tecnologici	1.953.649
Software di terzi e marchi	94.250
Infrastruttura IT, macchine ufficio elettroniche e impianti	21.531
Mobili, arredi d'ufficio e migliorie su beni di terzi	6.660
Right of Use IFRS 16	214.365

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 rappresentati dall'editor Beefree, direttrice principale degli investimenti consolidati. 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 del semestre sono relativi a nuovi contratti di autovetture aziendali e attrezzature hardware per Euro 214 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 primo semestre 2025, il Gruppo ha capitalizzato investimenti interni relativi allo sviluppo software delle proprie piattaforme e servizi tecnologici per oltre Euro 1,8 milioni, oltre a investimenti mediante consulenti esterni per circa Euro 160 migliaia. In forte crescita gli investimenti relativi allo sviluppo dell'editor Beefree pari a oltre Euro 1,5 milioni nelle due versioni Beefree APP 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 da 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 complessivi Euro 475 migliaia. Tali investimenti sono stati capitalizzati in virtù della futura utilità economica, attestata la futura recuperabilità economica e finanziaria. Nel corso del semestre, il Gruppo ha inoltre sostenuto ulteriori costi operativi attinenti ai reparti dedicati alla ricerca e sviluppo per circa Euro 1,68 milioni a livello consolidato.

Innovazione, ricerca e sviluppo sono da sempre pilastri strategici e strutturali del DNA professionale e culturale del Gruppo Growens. Per mantenere la competitività e garantire la migliore esperienza possibile ai clienti, la natura del nostro business e il contesto operativo richiedono massima priorità per gli investimenti e una costante prontezza nell'innovazione e nell'evoluzione dei nostri servizi. L'investimento continuo in innovazione si concentra su aree chiave del business, tra cui l'infrastruttura tecnologica, lo sviluppo di nuovi prodotti e soluzioni, le modalità di interazione e ascolto dei clienti e, in particolare, l'integrazione di strumenti di intelligenza artificiale nei software del Gruppo.

Riepiloghiamo di seguito le principali novità e miglioramenti apportati ai nostri servizi nel corso del primo semestre 2025 a seguito dell'attività di ricerca e sviluppo.

Editor Beefree:

Di seguito un riassunto dell'evoluzione in atto dei prodotti Beefree in termini di sviluppo ed innovazione tecnologica:

Beefree App: Il numero sempre più elevato di utenti del servizio ha continuato a fornire una grossa quantità di feedback utile al team di prodotto, che sono stati sfruttati per rispondere al mercato sviluppando e rilasciando moltissime nuove funzionalità. Di seguito un elenco parziale dei miglioramenti introdotti nel corso del primo semestre del 2025: creazione di una nuova funzione ("Smart Checks") che controlla - su richiesta o in modo proattivo - se ci sono problematiche da risolvere come immagini troppo grosse, dimensione dell'HTML del messaggio che potrebbe creare problemi su Gmail, e tanto altro (questa è un'area che potrebbe beneficiare della intelligenza artificiale generativa in un prossimo futuro, rendendo i controlli ancora più utili ed efficaci); evoluzione del sistema di revisione e approvazione del contenuto creato, che ora permette un approccio multi-fase per situazioni in cui ci sono molteplici approvatori o gruppi di approvatori (es. design, testi, ecc.); miglioramento dell'interfaccia utente della cruciale funzione di esportazione dell'email o pagina creata, con un'opzione integrata di minimizzazione del codice HTML, che può risolvere problematiche di invio con Gmail; integrazione della funzione di importazione dell'HTML esistente sviluppata all'interno di Beefree SDK: in Beefree App è stata inserita con disponibilità limitata a certi abbonamenti al fine di promuovere percorsi di espansione verso l'alto; miglioramento della funzione di anteprima; ulteriore evoluzione dei pannelli di controllo per gli amministratori dell'account.

Beefree SDK: dal punto di vista dei miglioramenti dell'esperienza d'uso del software, nel corso del primo semestre del 2025 sono state aggiunte o migliorate molte funzionalità, tipicamente utilizzabili indipendentemente dal fatto che si crei una email, una pagina o un popup. Un elenco completo è sempre disponibile all'indirizzo <https://developers.beefree.io/> alla voce "What's New". Tra i più importanti, segnaliamo: un team dedicato all'esplorazione continua dell'utilizzo dell'intelligenza artificiale generativa allo scopo di creare esperienze d'uso radicalmente diverse e utili, anche di tipo "agentic", che verranno lanciate sul mercato nella seconda parte del 2025; lancio della funzionalità di importazione di contenuti HTML esistenti, frutto di un lavoro complesso di molti mesi, ed elemento che apre l'utilizzo degli strumenti di Beefree a tutti coloro che desiderano editare contenuti elaborati in passato, senza doverli ricreare da zero; una nuova API per la creazione semplificata di nuovi contenuti, cosa che riduce le barriere all'ingresso per la creazione di tali contenuti in modo programmatico; una funzione che permette allo sviluppatore che integra Beefree SDK di portare il proprio utente direttamente in un certo blocco di contenuto all'interno dell'editor Beefree, cosa che migliora l'esperienza d'uso in una serie di casi specifici; costanti

miglioramenti all'esperienza d'uso dell'editor Beefree, che rimane al cuore del successo dell'azienda; continui investimenti per aumentare l'accessibilità dello strumento per persone con disabilità, elemento che diventa sempre più un vantaggio competitivo alla luce dell'entrata in vigore dello European Accessibility Act il 28 giugno 2025.

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 la certificazione ISO 27001 e SOC 2.

Progetti R&S di Agile Telecom

ATWS FASE 3 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 sinchronicamente e armonicamente al fine di gestire l'intera filiera del 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 concorrenzialmente 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 incaricati della manutenzione 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 profitto. Il progetto si concluderà nel mese di dicembre 2025.

MULTI CHANNEL PLATFORM L'obiettivo principale del progetto **Piattaforma Multicanale** è di implementare una piattaforma di messaggistica che non solo supporti diversi canali di comunicazione ma che anche ottimizzi l'interazione tra questi canali per garantire una consegna efficiente e mirata dei messaggi. Attraverso l'utilizzo di metodi avanzati come l'intelligenza artificiale e l'apprendimento automatico, la piattaforma sarà in grado di identificare il canale più efficace per ogni tipo di messaggio, migliorando così la user experience e massimizzando l'efficacia delle campagne di comunicazione.

Caratteristiche Chiave

- **Supporto Multicanale:** integrazione con vari canali di comunicazione come WhatsApp, RCS, e potenziali nuovi canali per garantire che i clienti possano raggiungere i loro destinatari attraverso il mezzo più appropriato;
- **Routing Intelligente:** implementazione di algoritmi di intelligenza artificiale per determinare il miglior canale per ogni messaggio basato su variabili come costo, affidabilità, e preferenze del destinatario;
- **Interoperabilità:** creazione di un sistema aperto e interoperabile che permette una facile integrazione con diverse piattaforme e tecnologie, assicurando così una maggiore flessibilità e scalabilità;
- **Analisi e Ottimizzazione:** monitoraggio continuo delle prestazioni di consegna attraverso tutti i canali per ottimizzare le strategie di routing e ridurre i costi operativi.

Vantaggi Anticipati

- **Riduzione dei Costi:** efficiente distribuzione dei messaggi attraverso il canale più economico disponibile, senza compromettere la qualità del servizio;
- **Maggiore Engagement:** utilizzo del canale preferito del destinatario aumenta significativamente le probabilità di interazione ed engagement;
- **Versatilità:** capacità di adattarsi rapidamente a nuovi canali di comunicazione man mano che emergono, mantenendo la piattaforma all'avanguardia nel settore delle telecomunicazioni.

Fasi di Implementazione

- Ricerca e Sviluppo: identificazione e integrazione delle tecnologie esistenti e emergenti per supportare un'ampia gamma di canali di comunicazione;
- Test e Valutazione: pilotaggio della piattaforma con un gruppo selezionato di clienti per raffinare le funzionalità e assicurare la stabilità del sistema;
- Lancio e Ottimizzazione: implementazione completa della piattaforma seguita da un periodo di monitoraggio intensivo per ottimizzare continuamente le prestazioni basandosi sui feedback degli utenti e sui dati raccolti.

Conclusione

Il progetto **Piattaforma Multicanale** di Agile Telecom mira a posizionarsi come una soluzione leader nel mercato delle comunicazioni digitali multicanale, fornendo agli utenti un'esperienza senza precedenti in termini di flessibilità, affidabilità e efficienza. Con l'integrazione di tecnologie avanzate e l'approccio orientato al futuro, la piattaforma si prefigge di rivoluzionare il modo in cui le aziende e gli individui comunicano in un mondo sempre più connesso. Il progetto si è concluso nel mese di marzo 2025.

AI TRAFFIC CATEGORIZER

Panoramica del Progetto

Il modulo **Categorizer AI** rappresenta un componente fondamentale della Piattaforma Multicanale di Agile Telecom, concepito per migliorare l'efficienza e la precisione nella distribuzione dei messaggi attraverso vari canali di comunicazione come WhatsApp, RCS, e altri. Questo strumento utilizza tecnologie avanzate di intelligenza artificiale per categorizzare i messaggi in tempo reale, assicurando che siano inviati attraverso il canale più adeguato e al momento ottimale.

Obiettivi del Progetto

L'obiettivo di Categorizer AI è di automatizzare e ottimizzare il processo di selezione del canale per ogni messaggio, basandosi su criteri predeterminati quali urgenza, tipo di contenuto, e preferenze del destinatario. Attraverso l'analisi semantica e il riconoscimento di pattern, il sistema è in grado di classificare i messaggi con alta precisione, migliorando così le performance complessive della piattaforma.

Funzionalità Chiave

- Classificazione Intelligente: analisi del contenuto dei messaggi per determinare la categoria appropriata (es. promozionale, transazionale, urgente) e scegliere il canale di consegna più efficace;

- **Apprendimento Automatico:** capacità di apprendere dalle interazioni passate e migliorare continuamente l'accuratezza delle classificazioni basandosi sull'analisi dei dati e feedback;
- **Personalizzazione Basata sul Destinatario:** adattamento delle decisioni di routing in base alle preferenze e al comportamento passato dei destinatari, ottimizzando così l'engagement;
- **Interfaccia Utente Intuitiva:** dashboard per la visualizzazione in tempo reale delle classificazioni e delle prestazioni, permettendo agli utenti di apportare modifiche manuali se necessario.

Vantaggi Anticipati

- **Precisione Migliorata:** minimizzazione degli errori di categorizzazione e dei messaggi mal indirizzati, aumentando l'efficacia della comunicazione;
- **Risposta Rapida:** capacità di reagire in tempo reale alle esigenze comunicative, garantendo che i messaggi urgenti siano prioritizzati;
- **Aumento ROI:** ottimizzazione dei canali in base al tipo di messaggio per massimizzare il ritorno sugli investimenti in campagne di marketing e comunicazione;
- **Soddisfazione del Cliente:** miglioramento dell'esperienza del cliente grazie alla ricezione di messaggi attraverso i canali preferiti e nel formato più adatto.

Fasi di Implementazione

- **Sviluppo dell'Algoritmo:** costruzione e addestramento degli algoritmi di machine learning per la classificazione dei testi basata su un vasto dataset di messaggi;
- **Integrazione con la Piattaforma:** collegamento del Categorizer AI con la piattaforma esistente per un flusso di lavoro seamless e automatizzato;
- **Test e Ottimizzazione:** valutazione continua delle prestazioni del sistema in scenari reali per affinare la tecnologia e garantire la massima efficacia;
- **Lancio e Monitoraggio Continuo:** implementazione completa e monitoraggio delle operazioni per identificare e risolvere eventuali problemi, nonché per apportare miglioramenti incrementali.

Conclusione

Il modulo Categorizer AI della Piattaforma Multicanale si propone di essere una soluzione rivoluzionaria nel campo delle comunicazioni digitali, offrendo a Agile Telecom un vantaggio competitivo significativo grazie alla sua capacità di gestire e ottimizzare la distribuzione dei messaggi su una varietà di piattaforme di comunicazione. Con un'implementazione accurata e un continuo perfezionamento basato su intelligenza artificiale, il Categorizer AI è destinato a diventare un pilastro fondamentale nella strategia di comunicazione di Agile Telecom. Il progetto si è concluso nel mese di marzo 2025.

EXPANDING HORIZONS

Panoramica del Progetto

Il progetto **Expanding Horizons** si pone come un'estensione cruciale della Piattaforma Multicanale di Agile Telecom, mirando a integrare e ampliare l'ecosistema di comunicazione aziendale esistente per includere una varietà di nuovi canali di comunicazione digitali. Questo progetto è progettato per trasformare la piattaforma di invio SMS tradizionale in un hub multicanale versatile, utilizzando tecnologie basate su vari framework per connettersi con nuovi canali come RCS, WhatsApp, Telegram, Signal, e altri.

Obiettivi del Progetto

Expanding Horizons mira a:

- Ampliare la gamma di canali di comunicazione supportati dalla piattaforma per includere le ultime innovazioni nel campo della messaggistica digitale;
- Migliorare la flessibilità e l'adattabilità della piattaforma per rispondere rapidamente a cambiamenti di mercato e preferenze dei consumatori;
- Garantire l'interoperabilità completa tra diversi canali per una comunicazione più efficace e coerente.

Funzionalità Chiave

- Integrazione di Nuovi Canali: aggiunta di supporto per canali emergenti e consolidati, permettendo agli utenti di comunicare attraverso il loro mezzo preferito;
- Framework Aperto e Modulare: utilizzo di un'architettura aperta per facilitare l'integrazione di nuovi canali e tecnologie non appena diventano disponibili;
- Gestione Unificata delle Comunicazioni: centralizzazione della gestione di tutti i canali per una visione olistica e controlli coerenti;
- Ottimizzazione Automatica del Canale: implementazione di algoritmi che automaticamente indirizzano i messaggi al canale più efficace basato su analisi in tempo reale.

Vantaggi Anticipati

- Maggiore Copertura di Mercato: raggiungere un pubblico più ampio attraverso la varietà di canali supportati, adeguandosi alle preferenze individuali dei clienti;
- Efficienza Operativa: riduzione dei costi e miglioramento dell'efficienza attraverso l'uso di canali più adatti per specifici tipi di messaggi;
- Engagement del Cliente Migliorato: incremento dell'engagement dei clienti grazie alla capacità di interagire nei loro canali preferiti;

- **Agilità Competitiva:** aumento della capacità di rispondere rapidamente alle innovazioni del mercato e ai cambiamenti nelle tecnologie di comunicazione.

Fasi di Implementazione

- **Ricerca e Sviluppo:** identificazione dei canali emergenti e delle piattaforme tecnologiche adatte per l'integrazione;
- **Progettazione e Integrazione:** sviluppo di un'architettura modulare che permette facile aggiunta o modifica dei canali di comunicazione;
- **Validazione e Test:** test intensivi per assicurare la compatibilità e l'efficacia delle nuove integrazioni;
- **Lancio e Iterazione Continua:** implementazione graduale dei nuovi canali, con aggiustamenti continui basati sui feedback degli utenti e analisi delle prestazioni.

Conclusione

Il progetto Expanding Horizons rappresenta un passo avanti significativo per Agile Telecom nel campo delle comunicazioni digitali. Con l'obiettivo di costruire una piattaforma veramente multicanale che non solo risponda alle esigenze attuali ma sia anche pronta per le future evoluzioni del mercato, Expanding Horizons posiziona Agile Telecom come un leader innovativo nella tecnologia di comunicazione. Questo approccio aperto e interoperabile assicura che la piattaforma possa continuare a crescere e adattarsi, mantenendo la sua rilevanza e efficacia nel panorama tecnologico in rapida evoluzione. La previsione di conclusione del progetto è prevista entro il mese di dicembre 2025.

Progetto OMNI

Il focus del *progetto OMNI* è la creazione di una piattaforma all-in-one basata su intelligenza artificiale, progettata per rispondere alle esigenze di digitalizzazione delle piccole e medie imprese (PMI) e per facilitare la gestione automatizzata e centralizzata della loro presenza online.

Obiettivo principale: la piattaforma OMNI mira a ottimizzare le attività di marketing digitale delle PMI attraverso una suite integrata di strumenti che automatizzano e semplificano processi complessi, tradizionalmente onerosi in termini di tempo e risorse.

Le **principali funzionalità** della piattaforma OMNI includono:

- **Automazione nella generazione di contenuti marketing e conversazionali:** produzione autonoma di contenuti multilingua, testuali e visivi tramite modelli avanzati di IA, consentendo alle PMI di generare rapidamente contenuti efficaci, coerenti e personalizzati per mercati e segmenti differenti.

- Gestione multicanale delle campagne di marketing: supporto per canali digitali come RCS, SMS, WhatsApp, social media (es. Instagram) e SEM, con gestione centralizzata, garantendo coerenza del messaggio ed espansione della portata.

Ottimizzazione tramite analisi predittive: utilizzo di algoritmi di machine learning per analizzare le performance delle campagne e fornire insight predittivi a supporto delle decisioni, al fine di migliorare precisione ed efficacia delle attività di marketing.

- Creazione di micro siti e gestione dei pagamenti: possibilità di realizzare micro siti personalizzati come vetrine interattive, con integrazione delle funzionalità di pagamento e servizi e-commerce per supportare la digitalizzazione totale.
- Centralizzazione del supporto clienti: accentramento di tutte le interazioni provenienti da diversi canali in un'unica casella accessibile anche da mobile, per risposte rapide e coordinate, migliorando l'esperienza del cliente.
- Modello di business ibrido: offerta SaaS per le funzionalità principali della piattaforma e modalità pay-per-use per servizi avanzati, garantendo scalabilità economica e flessibilità gestionale per le PMI.

In sintesi, il progetto OMNI rappresenta un passo strategico nella trasformazione digitale delle PMI, fornendo una piattaforma basata su intelligenza artificiale che semplifica le operazioni, ottimizza i risultati di business e incrementa la competitività. La prima fase si è conclusa a giugno 2025 ed è attualmente in corso la seconda fase di sviluppo.

Altri Progetti R&S

Progetto di trasformazione digital ERP con Oracle NetSuite

Nell'esercizio 2024, a seguito della stipula del contratto di finanziamento con Invitalia e il Ministero delle Imprese e del Made in Italy, abbiamo completato le attività di istruttoria del progetto di trasformazione digitale 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. Si è svolta lo scorso 21 febbraio 2025 la verifica documentale e funzionale del progetto da parte della società Infratel Italia S.p.A., azienda incaricata da Invitalia, che ha dato esito positivo.

A fronte di un progetto ammesso del valore di 500.000 Euro, Growens è risultata beneficiaria di un'agevolazione complessiva pari a circa 250.000 Euro, di cui Euro 46.277, erogati in data 13 marzo 2025, sotto forma di contributo a fondo perduto e Euro 192.820 Euro sotto forma di finanziamento agevolato, erogati in data 5 marzo 2025.

Progetto Internazionalizzazione Sace Simest

E' stata accolta e approvata la domanda di Agile Telecom relativa al bando Sace Simest. Strumento di finanziamento agevolato gestito direttamente da quest'ultimo, parte del gruppo Cassa Depositi e Prestiti, destinato a sostenere l'internazionalizzazione delle imprese italiane. Questo fondo ha l'obiettivo di supportare la competitività internazionale delle imprese italiane, promuovendo l'espansione sui mercati esteri e favorendo l'export e l'apertura di filiali o joint ventures all'estero. Tra le varie tipologie di finanziamento offerte dal fondo vi sono gli studi di fattibilità, che coprono i costi di studi preliminari per investimenti esteri, e i programmi di inserimento sui mercati esteri, che finanziano progetti di investimento diretti all'espansione internazionale. Il fondo sostiene la transizione digitale ed ecologica delle imprese, promuovendo la digitalizzazione e la sostenibilità. L'importo dell'agevolazione richiesta da Agile Telecom è di Euro 350.000, di cui una quota del 10% a fondo perduto e la restante parte al tasso agevolato dello 0,464% annuo. La durata complessiva del finanziamento è di quattro anni di cui due anni di preammortamento e due anni di rimborso. Ad oggi è stata erogata solamente la prima tranche di quattro, pari al 25% del totale, ovvero Euro 71.775 di finanziamento e Euro 7.656 di contributo a fondo perduto.

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

Nel corso del primo semestre 2025 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 dell'editor di proprietà di Beefree e alla gestione dell'infrastruttura tecnologica e degli strumenti tecnologici condivisi. 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	213.044	3.226.681	-	1.377.335	975.370	-
BEE Content Design	3.818.033	-	-	-	6.075.093	-
Società controllate	4.031.077	3.226.681	-	1.377.335	7.050.463	-
Consorzio CRIT Scarl	-	1.952	70.000	-	(1.138)	28.000
Società collegate	-	1.952	70.000	-	(1.138)	28.000
Floor Srl	-	-	-	-	876	85.411
Altre parti correlate	-	-	-	-	876	85.411

Agile Telecom

Alla chiusura del primo semestre 2025 la capogruppo aveva in essere i seguenti rapporti economico finanziari con Agile Telecom: crediti relativi a contratti di fornitura di servizi intercompany di staff per Euro 213.044, debito per Euro 3.226.681 derivante dal credito in regime di IVA di Gruppo gestito da Growens anche per la controllata, ricavi per Euro 975.370 relativi a servizi infragruppo di staff erogati dalla controllante e dividendi deliberati a favore di Growens per Euro 1.377.335.

Bee Content Design

Alla chiusura del primo semestre 2025 la capogruppo aveva in essere i seguenti rapporti economico finanziari con la controllata americana: crediti relativi a contratti intercompany per Euro 3.818.033, ricavi per Euro 6.075.093 relativi a servizi infragruppo di staff e altri servizi core relativi in particolare allo sviluppo software dell'editor Beefree forniti da personale in forza a Growens. In virtù del disegno strategico già sottolineato, il Gruppo sta destinando risorse significative e crescenti a sostegno della crescita ed ottimizzazione di Beefree, rafforzando i team italiani (c.d. Team Beefree) dedicati alla parte tecnologica e ad altre funzioni, in parallelo con la crescita organizzativa in atto negli Stati Uniti.

La società collegata Consorzio CRIT Scarl intrattiene attività di fornitura servizi con Growens, oltre al finanziamento soci infruttifero precedentemente erogato dalla stessa Società per un importo di Euro 70.000. Segnaliamo che in data 26 maggio 2025 è stato stipulato un contratto di membership tra Growens e CRIT, per un importo pari a Euro 20.000. L'accordo disciplina l'adesione di Growens al programma di membership annuale promosso dalla

partecipata, con l'obiettivo di favorire iniziative di collaborazione in ambito innovazione e ricerca applicata.

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 sono insediati gli uffici della sede di Cremona. Le partite evidenziate si riferiscono alla locazione immobiliare in essere relativamente al primo semestre 2025. 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 primo semestre 2025 non sono state acquistate azioni proprie. L'assemblea del 15 aprile 2025 ha deliberato l'autorizzazione all'acquisto e disposizione di azioni proprie ed in particolare quanto segue:

- di revocare, per la parte non eseguita, la precedente delibera di autorizzazione all'acquisto ed alla disposizione delle azioni proprie del 18 aprile 2024, con effetto dalla data dell'assemblea stessa;
- di autorizzare il Consiglio di Amministrazione a compiere operazioni di acquisto e di disposizione di azioni proprie ai fini di:
 - (i) implementare piani di incentivazione azionaria in qualunque forma essi siano strutturati (sia di stock option, stock grant o piani di work for equity) 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);
 - (ii) consentire l'utilizzo delle azioni proprie nell'ambito di operazioni connesse alla gestione caratteristica ovvero di progetti coerenti con le linee strategiche che la Società intende perseguire, in relazione ai quali si concretizzi l'opportunità di scambi azionari, con l'obiettivo principale dunque di dotarsi di un portafoglio di azioni proprie di cui poter disporre nel contesto di operazioni di finanza straordinaria e/o di altri impieghi ritenuti di interesse finanziario-gestionale e strategico per la Società con l'obiettivo di perfezionare quindi operazioni di integrazione societaria con potenziali partner strategici, scambi di partecipazioni ovvero accordi di natura commerciale e/o professionale ritenuti strategici per Growens;
 - (iii) poter utilizzare le proprie azioni come oggetto di investimento per un efficiente impiego della liquidità generata dall'attività caratteristica della Società; 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 ovvero, più in generale, a sostegno della liquidità del titolo e dell'efficienza del mercato.

Si precisa che l'autorizzazione all'acquisto di azioni proprie non è preordinata a operazioni di riduzione del capitale sociale tramite annullamento delle azioni proprie acquistate.

Il Consiglio di Amministrazione è pertanto autorizzato, per un periodo di 18 mesi dalla data di deliberazione, ad acquistare azioni ordinarie interamente liberate della Società, in una o più volte, in misura da esso liberamente determinabile sino a un numero massimo di azioni proprie tale da non eccedere il 20% del numero di azioni di volta in volta in circolazione, ad un corrispettivo unitario non inferiore nel minimo del 15% e non superiore nel massimo del 15% al prezzo di riferimento che il titolo avrà registrato nella seduta di mercato del giorno precedente ogni singola operazione.

L'acquisto potrà essere effettuato, comunque nel rispetto della parità di trattamento degli azionisti, con una qualsiasi delle seguenti modalità: (i) offerta pubblica di acquisto o di scambio; (ii) acquisti effettuati sul mercato Euronext Growth Milan, secondo prassi di mercato che non consentano l'abbinamento diretto delle proposte di negoziazione in acquisto con determinate proposte di negoziazione in vendita, ovvero (iii) con ogni altra modalità prevista dall'ordinamento e pertanto attraverso acquisti in blocco o con modalità di asta (ivi inclusa l'asta c.d. "olandese"), come di volta in volta valutato in relazione alla migliore realizzazione della delega assembleare.

In ogni caso, gli acquisti saranno effettuati – in conformità a quanto disposto dall'articolo 2357, comma 1 del codice civile – nei limiti degli utili distribuibili e delle riserve disponibili risultanti dall'ultimo bilancio della Società regolarmente approvato.

In applicazione della procedura di cd. "whitewash" di cui all'art. 44-bis, comma 2, del Regolamento Consob n. 11971/1999, le azioni proprie acquistate dalla Società in esecuzione di detta delibera autorizzativa non saranno escluse nel capitale sociale ordinario (e quindi saranno computate nello stesso) qualora, per effetto degli acquisti di azioni proprie, si determinasse il superamento, da parte di un azionista, delle soglie rilevanti ai fini dell'art. 106 del D.Lgs. n. 58/1998.

Al termine del primo semestre 2025 Growens detiene complessive n. 1.429.000 azioni proprie con un decremento di n. 1.280.641 azioni proprie assegnate a titolo di dividendo a seguito dell'esercizio dell'opzione da parte degli azionisti nell'ambito dell'operazione di scrip dividend, come da descrizione dettagliata nei Principali eventi del semestre. Alla chiusura del semestre, le azioni proprie possedute rappresentano circa il 9,28% del relativo capitale

sociale, per un importo complessivo di Euro 9.640.830 come risultante dalla relativa riserva negativa di patrimonio netto.

Uso di stime e di valutazioni soggettive

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

Impairment di attività

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

concorrenza del suo ammontare; l'eventuale eccedenza della svalutazione rispetto al goodwill è imputata pro-quota al valore di libro degli asset che costituiscono la cash generating unit. Si precisa che non sono emersi fattori interni ed esterni tali da richiedere l'effettuazione di impairment test sugli elementi dell'attivo patrimoniale.

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 specifiche rischiosità.

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 e di Corporate Social Responsibility (CSR);
- Rischi reputazionali;
- Rischi ambientali;
- Rischi legati a modifiche del contesto normativo.

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 si sono ulteriormente intensificate situazioni di incertezza a livello economico generale e a livello politico internazionale i cui effetti sono imprevedibili e non possono essere facilmente misurati. Ulteriori fattori esogeni relativi agli scenari geopolitici in essere e futuri, in Italia così come in altri paesi della UE o genericamente a livello internazionale, potrebbero 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 di settore. Il Gruppo potrebbe trovarsi a dover affrontare una più accentuata concorrenza in ragione di tecnologie emergenti e di 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 propri servizi. Al fine di mantenere la propria competitività sul mercato, il Gruppo necessiterà pertanto di ulteriori investimenti in ricerca e sviluppo, di 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, cui vengono destinate risorse via via crescenti, con l'obiettivo di mitigare il più possibile questo rischio connaturato al mercato di riferimento.

Rischi legati alla gestione finanziaria

Rischio di credito

Il rischio di credito è determinato dall'esposizione a potenziali perdite derivanti dal mancato adempimento delle obbligazioni assunte dalle controparti. La gestione del credito è affidata alla funzione finanza e amministrazione di Gruppo, che, sulla base di procedure formalizzate di valutazione e di affidamento dei partner commerciali, cerca di minimizzare il rischio. 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 Business Unit Beefree. La quota degli incassi derivanti da pagamenti elettronici è 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, 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.

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, con la finalità di sostenere operazioni straordinarie di crescita per linee esterne, investimenti relativi all'attività di sviluppo software e altri

investimenti strategici. I finanziamenti a medio lungo termine residui sono stati contrattualizzati a tasso fisso agevolato o variabile a condizioni favorevoli. Growens ha recentemente sottoscritto una linea di credito, per circa Euro 2,6 milioni, sotto forma di anticipo del credito IVA di Gruppo di cui è stato richiesto il rimborso all'Agenzia delle Entrate competente. Inoltre, Agile Telecom utilizza una linea di credito di smobilizzo crediti commerciali a breve termine, con orizzonte temporale estremamente ridotto, per far fronte allo stress di cassa in corrispondenza dei pagamenti dei fornitori in corrispondenza dei fine mese particolarmente impegnativi. Il rischio di oscillazione sfavorevole dei tassi di interesse, negoziati a tasso variabile, è circoscritto a questa tipologia di finanziamento, salvo futuri finanziamenti che fossero successivamente accessi a tasso variabile. La congiuntura di periodo ha determinato una riduzione e successiva stabilizzazione dei tassi di riferimento come l'Euribor a livelli decisamente inferiori a quelli del precedente esercizio, ma non si possono escludere successivi futuri trend rialzisti. La crescita dei tassi d'interesse può determinare un aumento degli oneri finanziari con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica e finanziaria del Gruppo, anche se la prevalenza delle risorse finanziarie proprie rispetto al ricorso all'indebitamento verso terzi ne riduce l'eventuale impatto.

Rischio di cambio

Sono presenti crediti e debiti commerciali in valute estere detenuti da Growens principalmente nei confronti 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 Dollari USA, soggetti a oscillazioni del cambio rispetto all'Euro, in alcuni casi sensibili e caratterizzati, come negli ultimi tempi, anche da elevata volatilità. L'attuale esposizione a rischi connessi alle fluttuazioni dei tassi di cambio è potenzialmente crescente in relazione alla crescita in termini di volumi delle 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 con finalità non speculative 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. Per un approfondimento di queste tematiche si invita a consultare il successivo paragrafo "Data Protection, AI, NIS2 e Compliance normativa"

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 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 rilevanti danni materiali alle attrezzature e alle infrastrutture e conseguenti impatti a livello economico - finanziario.

Rischi legati a modifiche del contesto normativo

Il Gruppo monitora costantemente l'evoluzione del quadro normativo nazionale e internazionale, in particolare nei settori della protezione dei dati personali, della sicurezza informatica, dell'intelligenza artificiale, delle comunicazioni elettroniche e dei mercati digitali. Eventuali modifiche legislative o regolamentari – incluse nuove direttive europee, linee guida delle autorità competenti o interpretazioni giurisprudenziali – potrebbero introdurre obblighi più stringenti o requisiti di conformità aggiuntivi, con conseguenti impatti in termini di:

- aumento dei costi di compliance (es. aggiornamento dei processi, dei sistemi, dei contratti, o la necessità di investire in formazione del proprio personale);
- necessità di adeguamenti organizzativi o tecnologici non previsti;
- limitazioni allo sviluppo di alcuni prodotti o servizi o all'accesso a determinati mercati;
- sanzioni o contenziosi, in caso di non adeguata o tempestiva conformità.

Pur non potendosi escludere tali evoluzioni, il Gruppo ha adottato un approccio proattivo alla compliance normativa, anche tramite il rafforzamento delle proprie funzioni legali e di controllo interno, nonché tramite il support di advisor qualificati, con l'obiettivo di ridurre i rischi connessi e garantire un'adeguata capacità di risposta a cambiamenti regolatori rilevanti.

Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura del primo semestre 2025

Successivamente alla chiusura del semestre oggetto di analisi e fino alla data di approvazione della presente Relazione semestrale, non si sono verificati fatti di rilievo.

Evoluzione prevedibile della gestione

PIANO DI SVILUPPO BEEFREE

Premessa – Settore e contesto competitivo

Negli ultimi quindici anni, il design è diventato più accessibile grazie a strumenti come Canva, Figma e Adobe Express che permettono anche agli utenti senza competenze tecniche di creare contenuti digitali. 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.

Il settore del SaaS (Software-as-a-Service) ha registrato inoltre una riduzione della crescita media, dimezzata anno su anno, mentre Beefree ha registrato un incremento superiore alla media di mercato. Pertanto, pur evidenziando un andamento inferiore alle previsioni iniziali, gli sviluppi di Beefree si configurano come superiori rispetto a quelli riscontrati nel mercato di riferimento.

Sintesi del piano triennale 2025-2027 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.

Il piano strategico di crescita organica della business unit Beefree include i seguenti obiettivi previsionali:

- Ricavi: CAGR 2024-2027: 20-23%
- Gross margin a regime (2026) superiore all 80%
- EBITDA break-even nel 2027
- Ebitda a regime: superiore al 15%
- Cash flow negativo nel biennio 2024-2025 per USD 12 milioni, con break-even nel 2028

- ARR a Dicembre 2026 compreso tra USD 21-23 milioni
- ARR a Dicembre 2027 compreso tra USD 24-27 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.

Evoluzione prevedibile della gestione

In relazione all'evoluzione del contesto di mercato, si è proceduto alla riallocazione degli investimenti, focalizzandoli in particolare sullo sviluppo e ottimizzazione di Beefree SDK, la soluzione destinata agli sviluppatori, riducendoli invece su Beefree App, la soluzione destinata ai designer. Tale decisione, frutto di un'attenta analisi del panorama attuale, ha già evidenziato un trend di crescita sostenuta: la crescita dell'ARR è stata di oltre il 38% per Beefree SDK nel primo semestre 2025. Tale rifocalizzazione, pertanto, apre prospettive di accelerazione nel medio termine.

Per l'esercizio 2025, le linee guida del budget di Beefree includono il proseguimento dell'investimento in innovazioni incrementali. Tra queste alcune sono già rilasciate come diverse funzionalità basate su IA generativa, un HTML Importer che consente di caricare in Beefree qualunque template email creato con altri sistemi, dei miglioramenti al workflow di approvazione richiesto da alcuni clienti enterprise, la funzione Hosted Row che costituisce un servizio add-on dedicato ai clienti SDK e miglioramenti ai diversi connettori tra cui quelli con Sendgrid, Constant Contact, Klaviyo, Brevo, Gmail e Marketo. L'attività di R&D prosegue sul versante della validazione dei contenuti creati con Beefree, per assicurarne la qualità in termini di accessibilità, ortografia e antispam con la funzione chiamata Smart Check. Prosegue infine l'esplorazione in ambito AI con lo sviluppo di un MCP e di documentazione specifica per facilitare la discovery e l'utilizzo di SDK tramite Agenti AI (come Cursor, Windsurf e Copilot) e di un Agente che possa affiancare gli utenti Beefree nella creazione e modifica dei contenuti. A livello commerciale prosegue la diffusione dello Startup Program, inaugurato a metà 2024 e dedicato al servizio Beefree SDK. Sempre per SDK è stato avviato un progetto per includerlo nei marketplace dei cloud provider (es. AWS di Amazon) per aumentarne la visibilità e l'adozione.

PIANO DI SVILUPPO AGILE TELECOM

Il mercato della messaggistica A2P sta attraversando una fase di maturità avanzata, caratterizzata da una contrazione graduale dei volumi e da una compressione dei margini

dovuta all'intensificarsi della concorrenza e alle politiche tariffarie degli operatori mobili. Sebbene l'SMS rimanga uno strumento centrale per le comunicazioni transazionali e di autenticazione, il suo utilizzo per finalità di marketing è in calo, spinto dalla crescente adozione di canali digitali più interattivi e talvolta meno costosi, soprattutto su direttive estere.

In questo contesto, Agile Telecom si pone l'obiettivo di salvaguardare e, ove possibile, incrementare la propria marginalità, attraverso un'ottimizzazione delle rotte di terminazione, una gestione più efficiente dei costi operativi e lo sviluppo di servizi a valore aggiunto. Parallelamente, l'azienda sta ampliando il proprio portafoglio di soluzioni per la messaggistica, investendo in canali alternativi come RCS, Telegram e WhatsApp Business, che rappresentano un'opportunità crescente per le aziende alla ricerca di modalità di comunicazione più ricche e interattive.

L'evoluzione del mercato impone un approccio sempre più orientato alla diversificazione e alla flessibilità. Per questo, Agile Telecom continuerà a rafforzare la propria capacità di adattamento, puntando su un'infrastruttura tecnologica scalabile e su modelli di pricing e delivery che garantiscano sostenibilità e competitività nel lungo periodo.

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 231.

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, nel corso dell'adunanza tenutasi 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 secondo mandato, ha nuovamente confermato fino all'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2026.

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 alle tematiche connesse alla compliance e al rispetto del Decreto 231, svolgendo costanti attività di verifica sulla idoneità del Modello a svolgere la sua funzione general-preventiva nonché la sua coerenza con l'operatività della Società, erogando una formazione specifica ai propri dipendenti e aggiornando, ove necessario, il proprio Modello 231 e il proprio Codice Etico 231.

In conformità alla Direttiva (UE) 2019/1937, al D. Lgs. 10 marzo 2023, n. 24 e alle Linee Guida ANAC (Delibera n. 311/2023), la Società ha altresì adottato una nuova procedura whistleblowing (la “**Procedura Whistleblowing**”), disponibile sul sito aziendale, unitamente all’introduzione di un apposito software per la gestione delle segnalazioni.

La Società eroga la formazione sul Modello 231 e sul Codice Etico 231 tramite un modulo e-learning rivolto a tutti i dipendenti in fase di *onboarding*, articolato in una parte generale e in sezioni dedicate alle parti speciali più sensibili, con l’obiettivo di illustrare in modo chiaro il Decreto 231, la struttura del Modello 231 e del Codice Etico 231, i reati presupposto più rilevanti e le condotte potenzialmente a rischio. È inoltre previsto un modulo specifico dedicato al Whistleblowing e alla Procedura Whistleblowing adottata dalla Società. A complemento di tale formazione, la Società organizza anche incontri formativi dedicati su tematiche selezionate. In particolare, Nel corso del primo semestre dell’esercizio 2025, la Società ha erogato una formazione rivolta ad amministratori e dirigenti, volta a rafforzare la consapevolezza sui temi della responsabilità degli organi apicali e del controllo interno, con particolare focus sul ruolo del Modello 231 quale strumento di prevenzione, tutela dell’ente e presidio della compliance.

Nel corso del primo semestre del corrente esercizio, la Società ha avviato e portato a conclusione una attività di aggiornamento del Modello che ha determinato una revisione dei documenti preliminari (analisi preliminare e risk assessment) nonché della parte generale e delle parti speciali del Documento.

Nello specifico, con riferimento alle nuove famiglie di reato e alle fattispecie criminose inserite nel catalogo del D. Lgs. 231/2001, è stato aggiornato il documento di Analisi preliminare.

In particolare, sono state analizzate le modifiche apportate alle fattispecie criminose inserite nell’ambito dei reati contro la Pubblica Amministrazione, dei reati informatici, nonché valutata la rilevanza delle nuove famiglie di reato di cui all’art. 25 octies 1. “Delitti in materia di strumenti di pagamento diversi dai contanti”.

L’attività di revisione del Modello ha determinato, poi, un intervento sui flussi informativi, per l’effetto sono stati aggiornati i flussi presenti nelle parti speciali del Modello dedicate, rispettivamente, ai reati societari e ai reati in materia di market abuse.

In sintesi, sono state apportate modifiche alle seguenti parti del Modello:

- Parte generale: aggiornamento del catalogo dei reati;

- Parte speciale dedicata ai reati contro la Pubblica Amministrazione: aggiornamento del catalogo dei reati e revisione dei principi di comportamento;
- Parte speciale dedicata ai Reati informatici: aggiornamento del catalogo dei reati e revisione dei principi di comportamento;
- Parte speciale dedicata ai Reati societari e ai Reati di market abuse: revisione dei flussi informativi;
- Parte speciale dedicata ai “Delitti in materia di strumenti di pagamento diversi dai contanti”: implementazione della Parte speciale.

Infine, nel Codice Etico, nell’ambito dei principi, è stato inserito un riferimento alla politica “Diversità, equità ed inclusione”.

Nel corso del primo semestre del 2025, 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 anche intervenendo alle adunanze dell’organo Amministrativo

Da ultimo, si prevede, nel corso della seconda parte dell’anno, di effettuare due attività di audit sul Modello 231 nella sua versione aggiornata, nonché di avviare un intervento formativo mirato alla gestione dei bandi e dei rapporti con la Pubblica Amministrazione.

Data Protection, AI, NIS2 e Compliance normativa

Per le caratteristiche del proprio business – anche a seguito delle evoluzioni societarie occorse nel recente passato - 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, continua ad essere affiancato da anni da consulenti legali di comprovata competenza ed esperienza, a livello nazionale ed internazionale, su queste tematiche nonché sulle emergenti nuove regolamentazioni europee sui dati (su tutte Data Act, Data Governance Act, Data Services Act, Data Market Act) e sull’AI (AI Act).

In particolare - ai fini di una migliore gestione del business della Società e, più in generale, delle attività del Gruppo a cui la medesima fa capo - si conferma il supporto di un Data Protection Officer esterno il cui ruolo è stato affidato a ICTLC S.p.A. (il “**DPO**”), il cui gruppo di lavoro è composto da figure altamente qualificate, indipendenti e dotate altresì di esperienza nel settore della protezione dei dati personali e che continua a svolgere tale funzione a favore dell’intero Gruppo.

Il “Modello Organizzativo in materia di protezione dei dati personali” (“**MOP**”, conosciuto anche come “**Group Data Protection Compliance Framework**”), sviluppato negli scorsi anni dal

DPO col supporto delle competenti funzioni interne del Gruppo Growens, continua a rappresentare lo 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 rimane 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. Tenendo conto degli sviluppi giurisprudenziali ed interpretativi conseguenti all'entrata in vigore del GDPR nel 2018, e nell'ottica di una presumibile revisione del citato framework legislativo, si prevede di procedere ad un parziale aggiornamento della documentazione del MOP tra la fine del 2025 e nel corso del 2026.

Come di consueto, nel primo semestre del 2025 è proseguita l'attività di revisione e aggiornamento dei registri di trattamento delle società del Gruppo, oltre alla predisposizione di c.d. "LIA - *Legitimate Interest Assessment*" (valutazioni del legittimo interesse) ogni qualvolta vengano in rilievo nuove operazioni 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.

Nell'ambito della propria attività, il DPO ha fornito un supporto privacy dedicato - nonché un canale di aggiornamento periodico relativo alle novità legislative più rilevanti in ambito privacy e data protection - ai sensi delle normative statali e federali USA applicabili al contesto di business di BEE Content Design Inc. ("**Beefree**"). L'obiettivo rimane quello di garantire sempre più un'adeguata compliance di tale Società anche rispetto al panorama regolatorio privacy negli USA, oltre che un aggiornamento costante in relazione alle principali novità legislative in materia. Tale supporto ha peraltro trovato esplicitazione anche in un'analisi generale delle normative privacy statali vigenti in US e potenzialmente applicabili a Beefree al fine di identificare potenziali gap e/o azioni di miglioramento, che è stata recentemente estesa (e risulta ancora in corso) anche a due ulteriori importanti normative federali in materia di protezione dei dati personali, specificamente orientate al contesto educativo e minorile

(nello specifico, COPPA – *Children’s Online Privacy Protection Act* e FERPA – *Family Educational Rights and Privacy Act*) in ragione di alcuni specifici sviluppi del business di Beefree.

Beefree sta inoltre completando il processo di certificazione ai sensi dell’EU-US Data Privacy Framework (“DPF”), con l’obiettivo di adottare un meccanismo conforme e legittimo per il trasferimento di dati personali dallo Spazio Economico Europeo verso gli Stati Uniti, rafforzando al contempo la fiducia dei clienti nella gestione dei dati. Il percorso è attualmente nella fase finale: si è in attesa della conclusione formale da parte del Data Privacy Framework Team del Dipartimento del Commercio USA, successiva alla pubblicazione online da parte di Beefree della Privacy Policy redatta in conformità al DPF.

Proseguono anche 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 nelle more dell’emanazione del Regolamento Europeo (EU) 2024/1689 (c.d. “AI Act”, effettivamente approvato e pubblicato nella Gazzetta Ufficiale dell’Unione Europea il 12 luglio 2024), il Gruppo aveva già proceduto, nel corso del 2024, all’approvazione di una Policy sull’uso degli strumenti di AI, il cui contenuto potrà essere ulteriormente revisionato e integrato alla luce delle attese indicazioni e specificazioni interpretative attese tra la fine del 2025 e i primi mesi del 2026.

Più in generale, la Società – con il supporto dei propri advisor – ha condotto specifiche attività di assessment volte a identificare i profili di rilievo connessi all’utilizzo di tecnologie di intelligenza artificiale nei nuovi progetti e iniziative del Gruppo, al fine di garantire il rispetto degli obblighi e delle disposizioni applicabili ai sensi dell’AI Act.

Infine, le società Agile Telecom e Beefree hanno svolto specifici approfondimenti circa l’applicabilità delle disposizioni europee in materia di accessibilità di cui al c.d. “European Accessibility Act” (Direttiva (UE) 2019/882, di seguito anche “EEA”), nonché – per Beefree - delle analoghe disposizioni attualmente vigenti in US in materia di accessibilità, e - per Agile Telecom - della normativa locale di recepimento del citato EEA (cfr. Legge 4/2004 e ss.mm.ii., e D.lgs. 82/2022), con conseguente analisi degli obblighi derivanti da tali normative.

Da ultimo, a seguito della rivalutazione della classificazione dei soggetti destinatari e della natura dei servizi erogati, è stato confermato che la controllata Agile Telecom rientra tra i soggetti obbligati ai sensi della Direttiva (UE) 2022/2555 (“NIS2”), come recepita nell’ordinamento nazionale con D. Lgs. 138/2024. Di conseguenza, anche Growens risulta coinvolta, in ragione del ruolo di direzione e coordinamento esercitato nei confronti della controllata, nonché per effetto dell’ingerenza organizzativa e strategica della capogruppo nella definizione e gestione dei presidi di sicurezza informatica a livello di gruppo. Entrambe

le società hanno infatti ricevuto formale comunicazione da parte dell’Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale (ACN), con cui si richiamava l’obbligo di registrazione sulla piattaforma digitale dell’Agenzia entro il 28 febbraio 2025, adempimento che risulta essere stato effettivamente assolto da parte della Società, unitamente alla designazione del punto di contatto e alla trasmissione dei dati identificativi degli amministratori e dei soggetti con funzioni di rappresentanza, direzione o controllo secondo le scadenze previste dalla relativa normativa. In tale contesto, con il supporto dei propri advisor, la Società sta procedendo alla revisione del proprio modello organizzativo in materia di cybersecurity, con particolare riferimento alle procedure di gestione degli incidenti (*incident handling*) e ai processi di selezione, qualificazione e mappatura dei fornitori, al fine di assicurare un adeguato presidio dei rischi di terza parte e una piena conformità ai requisiti introdotti dalla normativa.

6. Bilancio consolidato di Gruppo al 30/06/2025

STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO

importi in unità di Euro	Note	30/06/2025	31/12/2024	Variazione	Var. %
Attività materiali		208.050	228.580	(20.530)	(9,0)%
Diritto d'uso	1	1.214.888	1.283.515	(68.627)	(5,3)%
Attività immateriali	2	6.747.096	6.858.847	(111.751)	(1,6)%
Avviamento	3	8.498.292	8.498.292		0,0%
Partecipazioni in società collegate e joint ventures		468.047	450.720	17.327	3,8%
Altre Attività non correnti	4	6.347.175	6.298.318	48.857	0,8%
Attività per imposte differite	5	2.394.147	2.191.456	202.691	9,2%
Totale Attività non correnti		25.877.695	25.809.728	67.967	0,3%
Crediti Commerciali e altri crediti	6	9.666.055	9.406.046	260.009	2,8%
Altre attività correnti	7	19.608.452	19.396.022	212.430	1,1%
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	8	2.401.389	4.970.777	(2.569.388)	(51,7)%
Totale Attività correnti		31.675.897	33.772.845	(2.096.948)	(6,2)%
Totale Attività		57.553.592	59.582.573	(2.028.981)	(3,4)%
Capitale sociale	9	384.834	384.834		0,0%
Riserve	9	33.148.162	36.516.688	(3.368.526)	(9,2)%
Risultato del periodo di pertinenza del Gruppo	9	(2.315.892)	(2.430.410)	114.518	4,7%
Patrimonio netto di terzi	9	36.076	98.844	(62.769)	(63,5)%
Totale Patrimonio Netto	9	31.253.179	34.569.956	(3.316.777)	(9,6)%
Debiti verso banche e altri finanziatori	10	706.656	1.034.118	(327.462)	(31,7)%
Passività Right of Use a Lungo Termine	11	798.722	880.369	(81.647)	(9,3)%
Fondi rischi e oneri		433.333	333.333	100.000	30,0%
Fondi del personale	12	1.253.729	1.300.534	(46.805)	(3,6)%
Passività per imposte differite		1.109.695	909.858	199.836	22,0%
Totale Passività non correnti		4.302.135	4.458.213	(156.078)	(3,5)%
Debiti commerciali e altri debiti	13	9.698.399	11.003.447	(1.305.048)	(11,9)%
Debiti verso banche e altri finanziatori	14	5.217.487	2.730.904	2.486.582	91,1%
Passività Right of Use a Breve Termine	15	431.372	446.936	(15.564)	(3,5)%
Altre passività correnti	16	6.651.021	6.373.117	277.904	4,4%
Totale Passività correnti		21.998.279	20.554.404	1.443.874	7,0%
Totale Passività		57.553.592	59.582.573	(2.028.981)	(3,4)%

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO E CONTO ECONOMICO COMPLESSIVO

importi in unità di Euro	Note	30/06/2025	%	30/06/2024	%	Variazione	Var. %
Ricavi SaaS	17	6.888.384	19,0%	5.746.277	15,6%	1.142.107	19,9%
Ricavi CPaaS	17	28.749.968	79,5%	29.824.584	80,8%	(1.074.617)	(3,6)%
Altri ricavi	17	532.204	1,5%	1.332.858	3,6%	(800.654)	(60,1)%
Totale Ricavi		36.170.555	100,0%	36.903.719	100,0%	(733.164)	(2,0)%
Costi COGS	18	26.684.834	73,8%	28.865.317	78,2%	(2.180.483)	(7,6)%
Gross Profit		9.485.721	26,2%	8.038.402	21,8%	1.447.319	18,0%
Costi S&M	19	3.402.174	9,4%	2.623.310	7,1%	778.864	29,7%
Costi R&D	20	1.679.855	4,6%	1.511.666	4,1%	168.189	11,1%
<i>Costi R&D capitalizzati</i>		<i>(1.818.477)</i>	<i>(5,0)%</i>	<i>(1.655.722)</i>	<i>(4,5)%</i>	<i>(162.755)</i>	<i>9,8%</i>
<i>Costo R&D</i>		<i>3.498.332</i>	<i>9,7%</i>	<i>3.167.388</i>	<i>8,6%</i>	<i>330.944</i>	<i>10,4%</i>
Costi Generali	21	4.609.600	12,7%	4.593.323	12,4%	16.277	0,4%
Totale costi		9.691.629	26,8%	8.728.298	23,7%	963.330	11,0%
Ebitda		(205.908)	(0,6)%	(689.896)	(1,9)%	483.988	70,2%
Ammortamenti e accantonamenti generali	22	112.461	0,3%	106.750	0,3%	5.710	5,3%
Ammortamenti diritto d'uso	22	266.071	0,7%	263.532	0,7%	2.539	1,0%
Ammortamenti R&D	22	1.719.226	4,8%	1.513.626	4,1%	205.600	13,6%
Ammortamenti e accantonamenti		2.097.758	5,8%	1.883.908	5,1%	213.850	11,4%
Ebit		(2.303.666)	(6,4)%	(2.573.804)	(7,0)%	270.139	10,5%
Gestione finanziaria		70.302	0,2%	612.850	1,7%	(542.548)	(88,5)%
Ebt		(2.233.363)	(6,2)%	(1.960.955)	(5,3)%	(272.409)	(13,9)%
Imposte sul reddito	23	(298.251)	(0,8)%	18.254	0,0%	(316.505)	(1.733,9)%
Imposte anticipate (differite)	23	159.201	0,4%	177.795	0,5%	(18.594)	(10,5)%
Utile (Perdita) del periodo		(2.372.413)	(6,6)%	(1.764.905)	(4,8)%	(607.508)	(34,4)%
Utile (perdita) di pertinenza del Gruppo		(2.315.892)	(6,4)%	(1.692.258)	(4,6)%	(623.634)	(36,9)%
Utile (perdita) di pertinenza dei terzi		(56.521)	(0,2)%	(72.647)	(0,2)%	16.126	22,2%
Utile (perdite) attuariali al netto dell'effetto fiscale		43.772	0,1%	28.552	0,1%	15.220	53,3%
Utili/(perdite) derivanti dalla conversione dei bilanci delle società consolidate in valuta diversa dall'Euro		(200.199)	(0,6)%	117.887	0,3%	(318.086)	(269,8)%
Utile/(Perdita) del periodo complessivo		(2.528.840)	(7,0)%	(1.618.466)	(4,4)%	(910.374)	(56,2)%
Risultato:							
Per azione	24	(0,1781)		(0,1391)			
Risultato diluito	24	(0,1781)		(0,1359)			

PROSPETTO DELLE VARIAZIONI DEL PATRIMONIO NETTO CONSOLIDATO

Valori in Euro	31/12/2024	Destinazione risultato	Distribuzion e dividendi	Incremento Riserve	Stock Option Plan	Utili/perdite a nuovo	Risultato d'esercizio	30/06/2025
Capitale sociale	384.834							384.834
Riserva sovrapprezzo azioni	13.743.348							13.743.348
Riserva legale	80.000							80.000
Riserva straordinaria	47.608.063		(2.658.338)					44.949.725
Riserva azioni proprie in portafoglio	(18.280.939)		8.640.007					(9.640.931)
Riserva per utili su cambi	74.625							74.625
Utile/(Perdita) portati a nuovo	(6.016.250)	(2.430.410)	(6.846.090)					(15.292.750)
Riserva per Stock Option Plan	192.870				82.731			275.602
Riserva Oci e traduzione	(305.759)			(156.427)				(462.187)
Riserva FTA	(712.339)							(712.339)
Riserva da avanzo fusione	133.068							133.068
Risultato d'esercizio	(2.430.410)	2.430.410					(2.315.892)	(2.315.892)
Patrimonio netto di gruppo	34.471.112	-	(864.420)	(156.427)	82.731		(2.315.892)	31.217.103
Capitale riserve di terzi	203.479	(104.635)		(6.248)				92.597
Risultato di terzi	(104.635)	104.635					(56.521)	(56.521)
Patrimonio netto di terzi	98.844			(6.248)			(56.521)	36.076
Patrimonio netto	34.569.956	-	(864.420)	(162.675)	82.731		(2.372.413)	31.253.179

Valori in Euro	31/12/2023	Destinazione risultato	Distribuzione dividendi	Risultato CE complessivo	Stock Option Plan	Utili/perdite a nuovo	Risultato d'esercizio	30/06/2024
Capitale sociale	384.834							384.834
Riserva sovrapprezzo azioni	13.743.348							13.743.348
Riserva legale	80.000							80.000
Riserva straordinaria	8.543.943	39.064.120						47.608.063
Riserva azioni proprie in portafoglio	(18.280.939)							(18.280.939)
Riserva per utili su cambi	74.625							74.625
Utile/(Perdita) portati a nuovo	(4.737.643)	(890.890)						(5.628.533)
Riserva per Stock Option Plan	-				53.415			53.415
Riserva Oci e traduzione	(455.717)			154.610				(301.606)
Riserva FTA	(712.339)							(712.339)
Riserva da avanzo fusione	133.068							133.068
Risultato d'esercizio	58.213.479	(38.173.230)	(20.040.249)				(1.692.258)	(1.692.258)
Patrimonio netto di gruppo	56.986.659	-		154.610	53.415		(1.692.258)	35.461.6780
Capitale riserve di terzi	(117.825)			(3.257)		(72.648)		(193.730)
Patrimonio netto	56.868.834	-	(20.040.249)	151.353	53.415	(72.648)	(1.692.258)	35.267.948

RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO

importi in unità di Euro	30/06/2025	30/06/2024
Utile (perdita) del periodo	(2.372.413)	(1.764.905)
Imposte sul reddito	298.251	(18.254)
Imposte anticipate/differite	(159.201)	(177.795)
Interessi passivi /(interessi attivi)	(205.948)	(622.763)
(Utili)/Perdite su cambi	135.645	9.913
1 Utile (perdita) dell'esercizio prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione	(2.303.666)	(2.573.804)
Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto:		
Accantonamento TFR	204.264	207.402
Accantonamenti altri fondi	77.786	72.033
Ammortamenti delle immobilizzazioni	2.019.972	1.811.875
Svalutazioni per perdite durevoli di valore		
Altre rettifiche per elementi non monetari		
2 Flusso finanziario prima delle variazioni del ccn	(1.644)	(482.494)
Variazioni del capitale circolante netto		
Decremento/(incremento) dei crediti vs clienti	(337.796)	(2.156.891)
Incremento/(decremento) dei debiti verso fornitori	(1.305.111)	(1.683.557)
Decremento/(incremento) ratei e risconti attivi	87.159	(87.726)
Incremento/(decremento) ratei e risconti passivi	141.743	650.249
Decremento/(incremento) crediti tributari	(1.282.793)	(181.787)
Incremento/(decremento) debiti tributari	396.880	176.379
Decremento/(incremento) altri crediti	338.514	(1.095.976)
Incremento/(decremento) altri debiti	(260.720)	(1.394.221)
Altre variazioni del capitale circolante netto	(50.015)	220.119
3 Flusso finanziario dopo le variazioni del ccn	(2.273.782)	(6.035.906)
Altre rettifiche		
Interessi incassati/(pagati)	22.487	80.490
(Imposte sul reddito pagate)	(10.096)	
(Plusvalenze)/minusvalenze derivanti dalla cessione di attività		(7.048)
Dividendi corrisposti		
(Utilizzo dei fondi)		
4 Flusso finanziario dopo le altre rettifiche	(2.261.391)	(5.962.464)
A Flusso finanziario della gestione operativa	(2.261.391)	(5.962.464)
Immobilizzazioni materiali	(23.408)	(28.026)
(Investimenti)	(23.408)	(28.026)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Immobilizzazioni immateriali	(1.598.212)	(2.435.904)

(Investimenti)	(1.598.212)	(2.435.904)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Immobilizzazioni finanziarie	(39.391)	(74.304)
(Investimenti)	(39.391)	(74.304)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Attività finanziarie non immobilizzate	442.000	(4.000.000)
(Investimenti)		(4.000.000)
Prezzo di realizzo disinvestimenti	442.000	
Acquisizione o cessione di società controllate		
B Flusso finanziario dell'attività di investimento	(1.219.011)	(6.538.235)
Mezzi di terzi	1.837.671	601.421
Incremento (decremento) debiti a breve verso banche	2.561.930	1.448.043
Accensione finanziamenti		
Rimborso finanziamenti	(724.260)	(846.622)
Mezzi propri		
Aumento di capitale a pagamento		
Cessione (acquisto) di azioni proprie		
Dividendi erogati	(926.657)	(10.010.200)
Variazione riserva sovrapprezzo		
C Flusso finanziario dell'attività di finanziamento	911.013	(9.408.779)
Incremento (decremento) delle disponibilità liquide (A ± B ± C)	(2.569.388)	(21.909.478)
Disponibilità liquide Apertura	4.970.777	40.488.090
<i>Disponibilità liquide</i>	4.970.777	20.488.030
<i>Mezzi equivalenti a disponibilità liquide</i>		20.000.060
Disponibilità liquide Chiusura	2.401.389	18.578.611
Variazione Disponibilità Liquide	(2.569.388)	(21.909.478)

7. Note esplicative alla Relazione semestrale consolidata al 30 giugno 2025

Informazioni Generali

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

- 1) 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”);
- 2) 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.

Per un’analisi approfondita delle tematiche relative al Gruppo e al suo core business si rimanda agli approfondimenti presenti nella parte introduttiva della presente relazione semestrale e alla relativa Relazione sulla Gestione semestrale.

Principi contabili

Criteri di redazione del bilancio consolidato di Gruppo

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

Si precisa che i principi contabili IFRS applicati nella redazione della relazione semestrale consolidata al 30/06/2025 sono quelli in vigore a tale data e sono conformi a quelli adottati per la redazione del bilancio d'esercizio al 31/12/2024. Ai fini della predisposizione dei prospetti contabili, viene data prevalenza alla sostanza economica delle operazioni piuttosto che alla loro forma giuridica.

Con riferimento allo IAS 1 paragrafi 25 e 26, gli Amministratori confermano che, in considerazione delle prospettive economiche, della patrimonializzazione e della posizione finanziaria del Gruppo, non sussistono incertezze sulla continuità aziendale del Gruppo e che, conseguentemente, nella redazione della relazione semestrale consolidata al 30/06/2025, vengono applicati principi contabili propri di una azienda in funzionamento.

Il presente bilancio consolidato è sottoposto a revisione volontaria limitata da parte di BDO Italia S.p.A. in virtù dell'incarico ad essa conferito per il periodo 2023-2025.

Principi di consolidamento applicati nella redazione del bilancio consolidato

La relazione semestrale consolidata è stata predisposta consolidando con il metodo dell'integrazione globale i bilanci semestrali della capogruppo, nonché quelli di tutte le società dove la stessa detiene direttamente o indirettamente la maggioranza dei diritti di voto al 30/06/2025 (c.d. metodo del "consolidamento integrale").

Le società si definiscono controllate quando la capogruppo ha il potere, direttamente o indirettamente, di esercitare la gestione in modo da ottenere benefici dall'esercizio di tale attività. I bilanci delle società controllate sono consolidati a partire dalla data in cui il Gruppo ne acquisisce il controllo e deconsolidati a partire dalla data in cui tale controllo viene meno.

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

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

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

Si è proceduto, poi, all'eliminazione:

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

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

Società controllate consolidate integralmente

Il consolidamento ha riguardato le partecipazioni delle sottoelencate società delle quali la capogruppo detiene direttamente il controllo (dati in Euro):

Denominazione	Città o Stato Estero	Capitale Sociale Euro	Patrimonio netto	Utile/(perdita)	% Poss.	Valore partecipaz.
Bee Content Design Inc	USA	60.475	1.476.507	(2.472.480)	97,71	14.197.167
Agile Telecom S.p.A.	Carpi (MO)	500.000	2.636.879	489.307	100	8.800.000
Totale						22.997.167

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

I bilanci semestrali oggetto di consolidamento sono tutti riferiti alla data di chiusura della capogruppo corrispondente al 30/06/2025.

Criteri di conversione dei bilanci non redatti in Euro

La conversione del bilancio della controllata Bee Content Design, espresso in Dollari americani, viene effettuata adottando le seguenti procedure:

- le attività e le passività sono state convertite in base ai cambi correnti al 30/06/2025, ultima quotazione disponibile prima della chiusura del semestre;
- i componenti del conto economico sono stati convertiti in base ai cambi medi del primo semestre 2025;
- le differenze di cambio emergenti sono state addebitate o accreditate in apposita riserva del patrimonio netto consolidato denominata “Riserva da differenze di traduzione”;
- le voci del patrimonio netto sono convertite ai cambi storici alla data del primo consolidamento;
- l'avviamento ove esistente e gli aggiustamenti di fair value correlati all'acquisizione di un'entità estera sono trattati come attività e passività dell'entità estera e convertiti al cambio alla data di primo consolidamento.

Di seguito si riportano i cambi utilizzati riferiti all'unità di Euro:

Valuta	Cambio al 30/06/2025	Cambio medio primo semestre 2025	Cambio al 31/12/2024	Cambio medio primo semestre 2024
Dollaro USA	1,1720	1,1516	1,0389	1,0813

Fonte <https://www.ecb.europa.eu>

Schemi di Bilancio e Indicatori Alternativi di Performance (IAP)

Gli schemi di bilancio adottati hanno le seguenti caratteristiche:

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

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

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

b) nel Conto Economico i componenti positivi e negativi del reddito sono esposti per destinazione come nel precedente esercizio. A partire dall'esercizio 2021, la reportistica consolidata di Conto Economico include la rappresentazione del dettaglio dei ricavi suddivisi per le due principali aree strategiche di affari, ossia SaaS e CPaaS, anziché per linee di

prodotto (Email, SMS, Predictive Marketing), al fine di (i) fornire una migliore rappresentazione delle rispettive logiche di funzionamento, omogenee al loro interno per tipologia di modello di business, go-to-market, KPI (Key Performance Indicators) e parametri finanziari; (ii) dare una informativa maggiormente rispondente alle logiche gestionali e alle scelte strategiche del Gruppo; (iii) semplificare la reportistica in ottica di maggiore comprensibilità e comparabilità rispetto agli standard internazionali. Tale scelta è dettata dalla maggiore facilità di lettura e comparabilità rispetto ai bilanci degli altri player del medesimo settore.

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

I costi sono suddivisi in quattro macroaree: *Cost of Goods Sold (COGS)*, o costi di erogazione dei servizi core del Gruppo, e costi afferenti alle principali aree operative, *Sales and Marketing (S&M)* per i reparti commerciali e marketing, *Research and Development (R&D)* per il reparto ricerca e sviluppo, oltre ai Costi Generali (G&A) per le spese amministrative e di struttura. Gli ammortamenti sono anch'essi riferiti alle differenti aree di business. Nella parte di approfondimento del contenuto delle voci di Conto Economico sono illustrati più in dettaglio i criteri seguiti nella riclassificazione economica adottata. Sempre per le finalità sopra richiamate si è fatto riferimento all'EBITDA (Earnings Before Interest Taxes Depreciation Amortization), grandezza economica non definita nei Principi Contabili IAS/IFRS rappresentativa di un Indicatore Alternativo di Performance (IAP), pari al risultato operativo al netto degli ammortamenti materiali ed immateriali;

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

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

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

Criteri di valutazione

I criteri di valutazione adottati dal Gruppo, ispirati ai Principi Contabili IAS/IFRS, sono coerenti e sostanzialmente invariati rispetto a quelli applicati nel bilancio annuale al 31/12/2024, ad eccezione dei nuovi principi contabili adottati a far data dall'esercizio 2025 elencati di seguito.

NUOVI PRINCIPI CONTABILI, EMENDAMENTI ED INTERPRETAZIONI APPLICATI DAL 1° GENNAIO 2025

- In data 15 agosto 2023 lo IASB ha pubblicato un emendamento denominato "Amendments to IAS 21 The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates: Lack of Exchangeability". Il documento richiede ad un'entità di applicare in maniera coerente una metodologia al fine di verificare se una valuta può essere convertita in un'altra e chiarisce, quando ciò non è possibile, come determinare il tasso di cambio da utilizzare e l'informativa da fornire in nota integrativa. La modifica si applica dal 1° gennaio 2025

PRINCIPI CONTABILI, EMENDAMENTI ED INTERPRETAZIONI NON ANCORA APPLICABILI

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

- In data 9 aprile 2024 lo IASB ha pubblicato un nuovo principio IFRS 18 Presentation and Disclosure in Financial Statements che sostituirà il principio IAS 1 Presentation of Financial Statements. Il nuovo principio si pone l'obiettivo di migliorare la presentazione dei principali schemi di bilancio e introduce importanti modifiche con riferimento allo schema del conto economico. In particolare, il nuovo principio richiede di:
 - classificare i ricavi e i costi in tre nuove categorie (sezione operativa, sezione investimento e sezione finanziaria), oltre alle categorie imposte e attività cessate già presenti nello schema di conto economico;

- presentare due nuovi sub-totali, il risultato operativo e il risultato prima degli interessi e tasse (i.e. EBIT).
- maggiori informazioni sugli indicatori di performance definiti dal management;
- introduce nuovi criteri per l'aggregazione e la disaggregazione delle informazioni;
- introduce alcune modifiche allo schema del rendiconto finanziario, tra cui la richiesta di utilizzare il risultato operativo come punto di partenza per la presentazione del rendiconto finanziario predisposto con il metodo indiretto e l'eliminazione di alcune opzioni di classificazione di alcune voci attualmente esistenti (come ad esempio interessi pagati, interessi incassati, dividendi pagati e dividendi incassati).

Il nuovo principio entrerà in vigore dal 1° gennaio 2027, ma è consentita un'applicazione anticipata.

- In data 9 maggio 2024 lo IASB ha pubblicato l'IFRS 19 Subsidiaries without Public Accountability: Disclosures. Le controllate che soddisfano determinati criteri d'idoneità possono scegliere di applicare obblighi di informativa ridotti rispetto agli obblighi di informativa degli IFRS Accounting Standards quando ottemperano agli obblighi di rilevazione, valutazione e presentazione degli IFRS Accounting Standards. I criteri che devono essere soddisfatti, alla data di chiusura dell'esercizio, sono:
 - L'entità è una controllata (come definito dall'Appendice A dell'IFRS 10 Bilancio Consolidato);
 - L'entità non ha responsabilità pubblica;
 - L'entità ha una capogruppo o una controllante intermedia che redige un bilancio per uso pubblico in conformità con gli IFRS Accounting Standards.

Il nuovo principio entrerà in vigore dal 1° gennaio 2027.

- In data 30 maggio 2024 lo IASB ha pubblicato il documento "Amendments to the Classification and Measurement of Financial Instruments—Amendments to IFRS 9 and IFRS 7". Il documento chiarisce alcuni aspetti problematici emersi dalla post implementation review dell'IFRS 9, tra cui il trattamento contabile delle attività finanziarie i cui rendimenti variano al raggiungimento di obiettivi ESG (i.e. green bonds). In particolare, le modifiche hanno l'obiettivo di:
 - chiarire la classificazione delle attività finanziarie con rendimenti variabili e legati ad obiettivi ambientali, sociali e di governance aziendale (ESG) ed i criteri da utilizzare per l'assessment del SPPI test;
 - determinare che la data di regolamento delle passività tramite sistemi di pagamento elettronici è quella in cui la passività risulta estinta. Tuttavia, è consentito ad un'entità di adottare una politica contabile per consentire di eliminare contabilmente una

passività finanziaria prima di consegnare liquidità alla data di regolamento in presenza di determinate condizioni specifiche. Con queste modifiche, lo IASB ha inoltre introdotto ulteriori requisiti di informativa riguardo in particolare ad investimenti in strumenti di capitale designati a FVOCI.

Le modifiche si applicheranno a partire dai bilanci degli esercizi che hanno inizio dal 1° gennaio 2026.

Oltre ai pronunciamenti di cui sopra, nel corso del 2025 l'IFRS Interpretations Committee (IFRIC) ha emanato diverse agenda decision, che non costituiscono un orientamento tassativo. Tuttavia, esse illustrano la motivazione del Comitato per non inserire una questione nel suo ordine del giorno (o rinviarla allo IASB) e le modalità di applicazione dei requisiti degli IFRS Accounting Standards applicabili.

Le suddette decisioni devono essere considerate come “utili, informative e persuasive”.

In pratica, ci si aspetta che le entità che redigono il bilancio in conformità agli IFRS Accounting Standards tengano conto e seguano le agenda decision e questo è l'approccio seguito dalle autorità di regolamentazione dei mercati in tutto il mondo.

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

Informativa relativa al valore contabile degli strumenti finanziari

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

La “gerarchia del Fair Value” prevede tre livelli:

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

Di seguito la tabella che indica il valore degli strumenti finanziari alla data del 30 giugno 2025.

<i>(In unità di Euro)</i>	Valore in bilancio	Fair value	Gerarchia fair value
Altre attività finanziarie non correnti	2.333.088	2.333.088	Livello 3
Altre attività finanziarie non correnti	4.014.087	4.014.087	Livello 1
Altre attività finanziarie correnti	11.498.601	11.498.601	Livello 1

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

Passività potenziali

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

NOTE AI PROSPETTI PATRIMONIALI, FINANZIARI ED ECONOMICI

Attività

Attività non correnti

Diritti d'uso (1)

30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
1.214.888	1.283.515	(68.627)

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
Diritti d'uso Uffici IFRS16	665.108	821.947	(156.838)
Diritti d'uso Autovetture IFRS16	409.923	317.7672	92.156
Diritti d'uso PC IFRS16	139.857	143.802	(3.945)
Totale	1.214.888	1.283.515	(68.627)

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

Il valore del diritto d'uso è stato determinato mediante l'attualizzazione dei canoni di locazione futuri previsti nel relativo contratto in occasione della first time adoption del principio contabile o successivamente al momento della sottoscrizione di nuovi contratti o modifica degli stessi. Gli importi sopra esposti sono, come per gli altri cespiti materiali ed immateriali, al netto del relativo fondo ammortamento e ammontano rispettivamente a Euro 665.108 per gli uffici in locazione, a Euro 409.923 per gli automezzi ed Euro 139.857 per i personal computer noleggiati. Il principio IFRS 16 prevede che il Right of Use venga ammortizzato in quote costanti in relazione alla durata residua del contratto sottostante.

Attività immateriali (2)

30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
6.747.096	6.858.847	(111.751)

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
Sviluppo software	6.405.540	6.507.509	(101.969)
Software di terzi	332.737	340.775	(8.038)
Marchi	4.366	3.461	905
Altre	4.453	7.101	(2.649)
Totale	6.747.096	6.858.847	(111.751)

Nella voce “Sviluppo software” sono iscritti i costi per lo sviluppo dell’editor Beefree e per i servizi tecnologici erogati da Agile Telecom nell’ambito dei rispettivi business. L’asset rappresentato dall’editor Beefree è stato conferito dalla capogruppo alla controllata Bee Content Design Inc a far data dal 31/12/2016. Al 30/06/2025 il suo valore, al netto del relativo fondo ammortamento, ammonta a Euro 4,43 milioni. Nella voce “Software di terzi” sono iscritti i costi relativi all’implementazione di strumenti software di fornitori terzi dall’utilizzo pluriennale all’interno delle società del Gruppo. La voce “Marchi” include le spese sostenute per il deposito e la tutela del marchio Growens in Italia e in altri paesi considerati strategici dal punto di vista commerciale. Per un’analisi approfondita delle nuove funzionalità apportate nel primo semestre 2025 all’editor Beefree e in merito agli altri progetti di R&S delle società del Gruppo si rimanda al paragrafo “Attività di ricerca e sviluppo” della Relazione sulla gestione parte integrante del presente Relazione semestrale.

Avviamento (3)

30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
8.498.292	8.498.292	0

Di seguito il dettaglio degli avviamenti al 30/06/2025:

Descrizione	30/06/2025
BEE Content Design, Inc.	162.418
Agile Telecom S.p.A.	8.256.720
Avviamento Faxator	79.154
Totale	8.498.292

Impairment test sugli avviamenti

L'avviamento e le altre attività immateriali del Gruppo 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. 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 specifico dell'attività oggetto di valutazione. 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 ad 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. Si precisa che non sono emersi fattori interni ed esterni tali da richiedere l'effettuazione di impairment test sugli elementi dell'attivo patrimoniale.

Altre attività non correnti (4)

30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
6.347.175	6.298.318	48.857

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
Crediti Verso Imprese Collegate	70.000	70.000	0
Crediti V/Altri	110.984	126.250	(15.536)
Somme a Pegno Bper	1.315.002	1.288.208	26.794
Escrow cessione ramo ESP	4.851.189	4.813.589	37.600
Totale	6.347.175	6.298.318	48.857

I crediti in oggetto hanno tutti previsione di incasso superiore ai 12 mesi e sono quindi classificati come "non correnti". La voce "Crediti V/Altri" è relativa a depositi cauzionali esigibili oltre l'esercizio: la variazione deriva da incrementi dovuti a depositi cauzionali di Beefree inerenti ai rapporti di lavoro con collaboratori residenti in paesi diversi dagli Stati

Uniti gestiti tramite la piattaforma internazionale Deel. La voce Pegno BPER fa riferimento alla somma trattenuta a titolo di pegno su titoli di stato da Banca Popolare dell'Emilia Romagna a fronte dell'erogazione del finanziamento connesso al bando MISE "ICT Agenda digitale". L'importo del pegno è calcolato nella misura del 40% del totale erogato dalla stessa BPER e da Cassa Depositi e Prestiti. La voce "Escrow cessione ramo ESP" pari a Euro 4,85 milioni è riconducibile ad un porzione del prezzo corrisposto da TeamSystem S.p.A. vincolato a titolo di escrow come di prassi nel regolamento di analoghe operazioni straordinarie, in particolare a garanzia di talune obbligazioni inerenti alla vendita del business ESP. Per un migliore rendimento della liquidità temporaneamente vincolata in Escrow, tali fondi sono stati investiti in conti deposito fruttiferi o altri titoli a basso rischio, principalmente titoli di stato. Tali titoli essendo destinati al "trading" cioè alla massimizzazione del rendimento delle disponibilità liquide non investite per finalità di business, in ossequio allo standard IFRS 9, sono stati valorizzati al fair value con rilevazione a conto economico di plusvalenze per Euro 17 migliaia in base al valore di mercato della chiusura del periodo. Da ultimo è presente il finanziamento infruttifero alla collegata Consorzio CRIT di Euro 70 migliaia.

Attività per imposte differite (5)

30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
2.394.147	2.191.456	202.691

Le attività per imposte anticipate si riferiscono a differenze temporanee rilevate nei singoli bilanci e a differenze da consolidamento che si riverseranno nei prossimi esercizi.

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

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
Growens Spa	91.621	117.619	(25.999)
Agile Telecom Spa	15.304	53.463	(38.158)
Bee Content Design Inc	2.287.222	2.020.374	266.848
Totale	2.394.147	2.191.456	202.691

Attività correnti

Crediti commerciali e altri crediti (6)

30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
9.666.055	9.406.046	260.009

L'incremento dei crediti verso clienti è ascrivibile per la maggior parte a Agile Telecom che è piuttosto flessibile nella gestione dei termini di dilazione commerciale ad alcuni clienti strategici dai volumi mensili molto elevati a fronte di condizioni migliorative in termini di prezzi praticati e ulteriori volumi di vendita. Si precisa che Agile Telecom non presenta particolari situazioni di rischio relativamente agli incassi da clienti e partner commerciali. Beefree ha registrato un incremento dei crediti in linea con l'aumento di periodo dei ricavi, mentre i crediti verso terzi di Growens si stanno progressivamente esaurendo dato il ruolo prevalente di Holding a servizio del Gruppo con rapporti residuali con clienti esterni.

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

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
Italia	2.702.875	2.734.493	(31.618)
UE	1.442.977	1.141.371	301.607
Extra UE	5.520.203	5.530.180	(9.978)
Totale	9.666.055	9.406.046	260.009

Altre attività correnti (7)

30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
19.608.452	19.396.022	212.430

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
Rimanenze	52.843	33.849	18.995
Crediti Tributari	581.252	738.355	(157.103)
Altri Crediti	134.801	598.099	(463.297)
Ratei E Risconti Attivi	1.401.418	1.488.577	(87.159)
Credito IVA	5.939.536	4.702.331	1.237.205
Altre attività finanziarie correnti	11.498.601	11.834.813	(336.212)
Totale	19.608.452	19.396.022	212.4307

L'incremento principale, oltre Euro 1,2 milioni, è riconducibile al Credito IVA di Gruppo, gestito centralmente da Growens, ma derivante in larga parte dal business di Agile Telecom, che per la tipologia dei clienti e fornitori tipici del mercato di riferimento accumula sistematicamente un credito IVA molto elevato. Tale credito viene gestito con la compensazione con altri debiti fiscali per ritenute e contributi da lavoro dipendente fino a Euro 2 milioni, esaurito con gli F24 relativi a luglio 2025, e, per la parte eccedente, con la richiesta di rimborso presentata all'Agenzia delle Entrate competente per territorio, nel caso di specie Milano, per circa Euro 2,6 milioni, rimborso attualmente in attesa di validazione

finale e di successiva erogazione. Le Altre attività finanziarie correnti, investimenti in titoli a basso rischio allo scopo di massimizzare il rendimento della liquidità in eccesso, hanno registrato, in data 15 aprile 2025, hanno visto la scadenza di CCT per Euro 1 milione, il cui netto ricavo è stato destinato per Euro 442 mila a supporto delle esigenze finanziarie di Agile Telecom e per la parte restante reinvestito con la medesima finalità sopra evidenziata. Il sensibile decremento degli Altri crediti è riconducibile prevalentemente all'incasso effettivamente intervenuto nel primo semestre 2025 del contributo per il Fondo Nuovo Competenze dell'esercizio 2023 precedentemente stanziato per Euro 427 migliaia.

Disponibilità liquide (8)

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
Disponibilità liquide	2.401.389	4.970.777	(2.569.388)

Il saldo rappresenta le disponibilità liquide e l'esistenza di numerario e di valori alla data del 30/06/2025. La variazione è determinata in particolare dal pagamento per la parte cash del dividendo straordinario, circa Euro 926 migliaia, dagli investimenti in R&S relativi a Beefree e Agile, oltre ad altre dinamiche relative al credito IVA di Gruppo, al circolante commerciale di Agile Telecom già descritte a commento della PFN consolidata nella Relazione sulla gestione del semestre in esame e al supporto finanziario a favore di Beefree.

Passività e Patrimonio Netto

Patrimonio netto di gruppo

Capitale sociale e riserve (9)

Nella tabella sottostante è riportato il capitale sociale:

30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
384.834	384.834	0

Il capitale sociale della capogruppo Growens è interamente versato ed è rappresentato al 30/06/2025 da 15.393.343 azioni ordinarie prive di valore nominale, la cui parità contabile è pari ad Euro 0,025 cadauna.

Di seguito la composizione delle riserve:

30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
33.148.162	36.516.688	(3.368.526)

Descrizione	Saldo al 31/12/2024	Incrementi	Decrementi	Saldo al 30/06/2025
Riserva Da Sovrapprezzo Delle Azioni	13.743.348			13.743.348
Riserva Legale	80.000			80.000
Riserva Straordinaria	47.608.063		(2.658.338)	44.949.725
Riserva Per Adeguamento Cambi	74.625			74.625
Riserva Fta	(712.339)			(712.339)
Riserva Oci e traduzione	(305.759)	(156.427)		(462.187)
Riserva Per Azioni Proprie In Port.	(18.280.938)		8.640.007	(9.640.931)
Riserva Da Avanzo Di Fusione	133.068			133.068
Utili/Perdite A Nuovo di Gruppo	(6.016.250)	(9.276.500)		(15.292.750)
Riserva Stock Option	192.870	82.731		275.602
Totale	36.516.688	(9.350.196)	5.981.670	33.148.162

Le principali variazioni delle riserve sono riconducibili agli effetti dell'erogazione dello "scrap dividend" da parte di Growens ai propri azionisti. I conseguenti impatti hanno riguardato l'utilizzo della Riserva Straordinaria per circa Euro 2,66 milioni, la distribuzione agli azionisti di azioni proprie per Euro 8,64 milioni, con la conseguente riduzione della Riserva negativa Per Azioni Proprie in Portafoglio, e la rilevazione di Perdite A Nuovo di Gruppo da riportare

per Euro 4,75 milioni per la differenza tra il prezzo di caricamento delle azioni proprie e quello di assegnazione a titolo di dividendo agli azionisti che hanno esercitato la relativa opzione. Per ulteriori dettagli su questa operazione è possibile consultare i Principali eventi del semestre descritti nella parte introduttiva di questa Relazione semestrale. Gli Utili/Perdite A Nuovo di Gruppo sono stati interessati dal giroconto dei risultati economici consolidati del precedente esercizio e di quelli di periodo delle controllate. Variazioni minori hanno poi riguardato l'adeguamento delle riserve OCI e di traduzione alla valuta di consolidamento, oltre allo stanziamento degli effetti di periodo del piano di Stock Option riservato ad amministratori e dipendenti della controllante e di BEE Content Design che viene descritto nel paragrafo che segue.

Il risultato netto consolidato di periodo è negativo per Euro 2.372.413 di cui Euro 2.315.892 di pertinenza del Gruppo. Per un'analisi approfondita dei risultati consolidati si rimanda alla specifica sezione della Relazione sulla gestione al presente bilancio.

Piano di incentivazione Stock Option o Long Term Incentive

La controllata BEE Content Design ha approvato un piano di incentivazione a lungo termine (Long Term Incentive o LTI) destinato a taluni soggetti da individuarsi tra gli amministratori e dipendenti di Beefree e società del Gruppo, in particolare della controllante Growens, al fine di attrarre e trattenere risorse che, in virtù della posizione apicale ricoperta ovvero grazie al rapporto di lavoro o collaborazione intrattenuto, sono considerate rilevanti per Beefree e le società del Gruppo.

In particolare, il piano consiste nell'assegnazione ai beneficiari di un numero di diritti di opzione determinati a cura del Consiglio di Amministrazione di BEE, che attribuiscono il diritto di sottoscrivere azioni Beefree di nuova emissione, e, pertanto, il piano potrebbe avere effetti diluitivi su Growens quale socio di maggioranza di Beefree. È previsto che BEE deliberi in merito ad un aumento di capitale mediante l'emissione di massime n. 900.000 azioni ordinarie, del valore nominale di 0,01 USD ciascuna.

Ai sensi del piano LTI è previsto che, al verificarsi di un'operazione rilevante, per tale intendendosi, ai sensi del piano, (i) la vendita a terzi non correlati (a) di una partecipazione nel capitale di BEE tale per cui Growens cessi, direttamente o indirettamente, di detenerne il controllo ovvero (b) delle attività di Beefree, ovvero (ii) la quotazione delle azioni Beefree su un mercato regolamentato o un sistema multilaterale di negoziazione nell'Unione Europea, ovvero qualsiasi altro mercato azionario, sia fisico sia telematico che OTC, negli Stati Uniti o Canada, indipendentemente dal paese di costituzione e dall'inclusione nell'elenco dei mercati esteri riconosciuti dalla Consob ai sensi dell'art. 70, commi 1 e 2, D. Lgs. n. 58/1998, per effetto della quale Growens cessi di detenere, direttamente o indirettamente, il controllo di

Beefree, il Consiglio di Amministrazione di Beefree (o un comitato appositamente costituito) potrà, a propria discrezione, stabilire se prevedere un'accelerazione del piano e, per l'effetto, imporre l'esercizio delle opzioni e la conseguente attribuzione di azioni di Beefree o prevedere che ai beneficiari sia corrisposto un importo in denaro determinato in conformità con il medesimo piano. Nelle ipotesi in cui sia realizzata un'operazione rilevante, è previsto che (i) nell'ipotesi in cui l'operazione rilevante consista nella cessione di partecipazioni al beneficiario sia attribuito un diritto di co-vendita delle azioni attribuitegli per effetto dell'esercizio dei diritti di opzione (e che all'azionista di maggioranza sia attribuito un correlato diritto di trascinarsi) nonché (ii) nell'ipotesi in cui in cui l'operazione rilevante consista nella cessione di attività sia concessa (a) da Beefree ai beneficiari un'opzione di vendita – al fair market value – avente ad oggetto le azioni ricevute ai sensi del piano e (b) dai beneficiari a Beefree un'opzione di acquisto – al fair market value – avente ad oggetto le azioni ricevute ai sensi del piano. Il piano LTI è stato approvato dall'Assemblea ordinaria di Growens in data 18 aprile 2024 ed ha una durata massima fino al 17 aprile 2034. Nel primo semestre 2025 sono stati assegnati 53.762 diritti di opzione su azioni ordinarie Beefree, per un totale complessivo di 693.519 diritti distribuiti tra 43 beneficiari, in particolare amministratori e dipendenti di Beefree (15 beneficiari) e Growens (28 beneficiari), 15 dei quali operativamente e organizzativamente direttamente riferibili a Beefree. I costi del personale stanziati in ossequio al principio IFRS 2, in contropartita della specifica riserva di patrimonio netto, ammontano, per il semestre in esame, a Euro 83 migliaia per Growens e a Euro 99 migliaia per Beefree.

Patrimonio netto di Terzi

La quota di pertinenza di terzi del patrimonio netto è relativa alle azioni della controllata Bee Content Design detenute da Massimo Arrigoni, Chief Executive Officer della stessa società, che possiede 162.500 azioni per una percentuale del 2,286% del capitale della controllata americana.

Passività non correnti

Debiti verso banche e altri finanziatori - parte non corrente (10)

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
Debiti verso banche e altri finanziatori - parte non corrente	706.656	1.034.118	(327.462)

La voce “Debiti verso banche e altri finanziatori” non corrente è composta dai debiti verso il sistema bancario riferibili esclusivamente alla controllante. Si segnala che l’indebitamento residuale del Gruppo è rappresentato da finanziamenti chirografari caratterizzati da tasso fisso estremamente favorevole o agevolato.

Passività per Right of use a lungo termine (11)

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
Passività Right of use a lungo termine	798.722	880.369	(81.647)

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

Fondi del personale (12)

30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
1.253.729	1.300.534	(46.805)

La variazione è così determinata:

Descrizione	31/12/2024	Incrementi	Decrementi	Utili/Perdite attuariali	30/06/2025
Fondo relativo al personale (TFR)	1.300.534	94.687	(104.989)	(36.503)	1.253.729

Gli incrementi sono relativi ad accantonamenti dell’esercizio al fondo di trattamento fine rapporto del personale dipendente, al netto degli utilizzi dovuti alle dimissioni intervenute nel periodo, oltre alle variazioni rilevate ai sensi del principio contabile IAS 19 di cui si fa cenno nei paragrafi che seguono.

Ipotesi Demografiche

Con riferimento alle ipotesi demografiche sono state utilizzate le tavole di mortalità ISTAT 2022 e le tavole di inabilità/invalidità INPS.

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

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

Ipotesi Economico - finanziarie

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

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

Descrizione	30/06/2025
Tasso annuo tecnico di attualizzazione	3,70%
Tasso annuo di inflazione	2,00%
Tasso annuo incremento TFR	3,00%
Tasso annuo incremento salariale	2,50%

Il tasso annuo di attualizzazione utilizzato per la determinazione del valore attuale dell'obbligazione è stato desunto, coerentemente con il paragrafo 83 dello IAS 19, dall'indice Iboxx Corporate AA con duration 10+ rilevato alla data della valutazione. A tal fine si è scelto il rendimento avente durata comparabile alla duration del contratto collettivo dei lavoratori oggetto della valutazione.

Passività correnti

Debiti commerciali e altri debiti (13)

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
Debiti Verso Fornitori	9.698.399	11.003.447	(1.305.048)
Totale	9.698.399	11.003.447	(1.305.408)

I "Debiti verso fornitori" sono iscritti al netto degli sconti commerciali. La parte preponderante della diminuzione che emerge dalla tabella di dettaglio è determinata dalle dinamiche dei fornitori di business di Agile Telecom che ha ridotto sensibilmente gli acquisti (meno Euro 1,9 milioni in valore assoluto) relativi alla gestione caratteristica, determinando anche un evidente recupero di marginalità soprattutto a livello di Gross Margin (miglioramento del 3% in termini di incidenza percentuale sui ricavi e complessivamente del 27,4%). Di seguito si espone la ripartizione dei debiti verso fornitori per area geografica:

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
Italia	8.414.257	9.542.807	(1.128.550)
UE	222.541	564.384	(341.843)
Extra UE	1.061.601	896.256	165.345
Totale	9.698.399	11.003.447	(1.305.408)

Debiti verso banche e altri finanziatori - parte corrente (14)

30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
5.217.487	2.730.904	2.486.582

Descrizione	30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
Debiti Verso Banche A Breve	4.180.943	1.619.013	2.561.930
Finanziamenti Quota A Breve	1.036.544	1.111.891	(75.348)
Totale	5.217.487	2.730.904	2.486.582

La voce Finanziamenti Quota a Breve è determinata dalle quote residue entro l'anno dei finanziamenti chirografari accessi dalla capogruppo con Credito Emiliano e Banca BPER. Comprende, inoltre, la quota a breve del finanziamento erogato da Invitalia a marzo 2025 per un totale di Euro 192.820 e relativo alla partecipazione della capogruppo al bando Digital Transformation. La voce Debiti Verso Banche a Breve è data da quasi Euro 2,6 milioni inerenti ad una linea di credito aperta ad hoc da Crédit Agricole, in data 28 maggio 2025, alla capogruppo, quale anticipo del credito IVA 2024 di Gruppo, chiesto a rimborso, tramite procedura ordinaria, in dichiarazione IVA 2025 lo scorso 31 marzo. Tale contratto ha scadenza 18 aprile 2026 e si estinguerà al ricevimento del rimborso da parte dell'Agenzia delle Entrate. La parte restante, per Euro 1,5 milioni, è inerente ad una linea di credito di smobilizzo crediti commerciali della controllata Agile Telecom, sempre presso Credit Agricole. Tale finanziamento serve a gestire in modo flessibile gli ingenti sforzi finanziari in corrispondenza del fine mese della controllata italiana e viene normalmente chiuso nei primi giorni del mese successivo. La restante voce è relativa al debito bancario verso i circuiti di pagamento elettronico per i pagamenti dei fornitori effettuati mediante carta di credito.

Passività diritto d'uso breve termine (15)

30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
431.372	446.936	(15.564)

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

Altre passività correnti (16)

30/06/2025	31/12/2024	Variazioni
6.651.021	6.373.117	227.904

Si espone di seguito la composizione delle Altre passività correnti:

Descrizione	30/06/2025
Depositi cauzionali	11.672
Debiti tributari	554.862
Debiti verso Istituti di previdenza	482.108
Debiti verso amministratori per emolumenti	54.215
Debiti verso dipendenti per salari, ferie, permessi e mensilità aggiuntive	1.302.639
Debiti per shared Bonus	735.212
Altri debiti	240.000
Ratei e Risconti Passivi	3.270.312
Totale	6.651.021

I Debiti tributari sono principalmente riferibili alle ritenute applicate sui redditi da lavoro dipendente e autonomo da versare nel corso del periodo successivo e al debito per le imposte dirette stanziate. I Debiti verso istituti di previdenza e sicurezza sociale sono relativi agli oneri sociali di varia natura da versare nel corso del periodo successivo con riferimento alle retribuzioni dell'ultimo mese, così come il Debito verso dipendenti è relativo al saldo puntuale dei salari, ferie e permessi, tredicesima e quattordicesima mensilità già maturati ma non ancora erogati ai dipendenti. Il Debito per shared bonus è determinato dall'accantonamento dei premi variabili dei dipendenti che saranno eventualmente erogati nell'esercizio successivo in caso di raggiungimento dei target variabili di risultato definiti all'interno dello specifico regolamento. I Risconti passivi derivano dall'applicazione del principio della competenza economica ai canoni anticipati ricorrenti, tipicamente annuali o mensili, corrisposti dai clienti dei servizi SaaS erogati dal Gruppo, riferibili a Beefree. I risconti passivi sono in parte residuale riferibili al canale SMS, nel caso in cui la vendita sia anticipata rispetto all'effettivo utilizzo ed invio da parte dei clienti.

Come già riportato nel bilancio d'esercizio 2024 della società controllata Agile Telecom chiuso al 31 dicembre 2024, in data 13 gennaio 2025, la stessa Agile Telecom ha ricevuto la

notifica di un atto di contestazione n. 1/25/DRS da parte della Direzione Reti e Servizi di Comunicazioni Elettroniche dell'Autorità per le Garanzie nelle Comunicazioni (AGCom), in relazione a un'asserita violazione del Regolamento Alias, adottato con Delibera AGCom n. 12/23/CIR. Tale violazione riguardava il mancato blocco di un SMS con Alias proveniente dall'estero. In data 11 giugno 2025, l'AGCom ha adottato un provvedimento sanzionatorio comminando un'ammenda pari a Euro 240.000 nei confronti di Agile Telecom, a valle del procedimento avviato con l'atto di contestazione, evidenziata nella voce "Altri debiti" della tabella sopra riportata. Tale provvedimento è stato adottato successivamente alla sentenza del TAR Lazio che ha rigettato il ricorso per ottemperanza promosso ex artt. 112 e ss. c.p.a. da Agile Telecom per far valere l'elusione della precedente decisione del TAR Lazio che aveva annullato le misure regolamentari adottate da AGCom per inibire il traffico SMS con Alias dall'estero. Sulla base delle analisi svolte con i propri advisor legali, Agile Telecom ritiene, tuttavia, che sussistano possibili profili di illegittimità del provvedimento sanzionatorio e della posizione complessiva assunta da AGCom, e sta valutando l'esperibilità degli strumenti di tutela giurisdizionale previsti dall'ordinamento, al fine di far valere le proprie ragioni, anche alla luce della recente sentenza 4 luglio 2025, n. 5763 del Consiglio di Stato che – nel ricorso promosso da AGCom contro la sentenza n. 1692/2024 del TAR Lazio, emessa nel giudizio instaurato da Agile Telecom avverso il Regolamento Alias – ha confermato il parziale annullamento del Regolamento Alias stesso e l'illegittimità di un blocco generalizzato del traffico SMS con Alias proveniente dall'estero in quanto adottato in assenza di adeguata istruttoria e motivazione da parte dell'Autorità. In data 23 luglio Agile Telecom ha comunque provveduto al versamento della sanzione di cui sopra a favore di AGCom entro il termine di scadenza della stessa.

Conto Economico

Ricavi (17)

30/06/2025	30/06/2024	Variazioni
36.170.555	36.903.719	(733.164)

Ricavi per tipologia di prodotto

Descrizione	30/06/2025	30/06/2024	Variazioni
Ricavi SaaS	6.888.384	5.746.277	1.142.107
Ricavi CPaaS	28.749.968	29.824.584	(1.074.617)
Altri ricavi	532.204	1.332.858	(800.654)
Totale	36.170.555	36.903.719	(733.164)

La riduzione dei ricavi consolidati del semestre, rispetto al medesimo dato di pari periodo dell'anno precedente, deriva dalla diminuzione dei ricavi CPaaS, da imputarsi ad Agile Telecom, anche come effetto della scelta ponderata dal management di privilegiare la clientela a più elevata marginalità a scapito dei volumi di vendita. Questo decremento è stato compensato, a livello consolidato, dall'incremento dei ricavi SaaS della controllata Beefree che conferma il trend storico di crescita dei ricavi, la cui crescita è risultata penalizzata dalla svalutazione del Dollaro USA intervenuta nel periodo in esame.

Gli Altri Ricavi, nel primo semestre 2024 hanno beneficiato dell'effetto di alcuni componenti positivi straordinari per circa Euro 920 migliaia che, data la loro natura straordinaria, non si sono replicati nel primo semestre 2025, determinando la conseguente riduzione di circa Euro 800 migliaia. Gli altri ricavi sono costituiti dagli stanziamenti relativi a contributi maturati su bandi pubblici, come i crediti per R&S, i ricavi afferenti alla linea di business Videosorveglianza e agli affitti attivi verso terzi per uffici in sublocazione e relative spese accessorie, oltre ad altre sopravvenienze di minor importo.

COGS (Cost of goods sold) (18)

30/06/2025	30/06/2024	Variazioni
26.684.834	28.865.317	(2.180.483)

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2025	30/06/2024	Variazioni
Acquisti Cogs	24.969.711	26.885.958	(1.916.247)
Servizi Cogs	1.424.103	1.246.553	177.550
Costi Per Godimento Beni Di Terzi Cogs	1.149	985	164
Costo Del Personale Cogs	289.871	731.821	(441.950)
Totale	26.684.834	28.865.317	(2.180.483)

I costi COGS sono fortemente influenzati dalla performance di Agile Telecom. Come più volte sottolineato, Agile Telecom ha confermato la scelta di privilegiare rotte di invio e fornitori che garantiscono maggiore marginalità grazie a prezzi più contenuti, che hanno permesso di incrementare il Gross Margin anche in presenza di un leggero calo nei ricavi. Questa politica ha determinato un significativo contenimento dei costi di acquisto COGS, come emerge dalla tabella sopra riportata. Un altro impatto significativo, in termini di riduzione dei costi COGS di erogazione dei servizi business, è relativo alla ristrutturazione dei team COGS di Beefree,

tramite una loro parziale ricollocazione soprattutto in ambito Sales & Marketing allo scopo di stimolare maggiormente la crescita.

Costi Sales & Marketing (19)

30/06/2025	30/06/2024	Variazioni
3.402.174	2.623.310	778.864

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2025	30/06/2024	Variazioni
Acquisti S&M	14.963	15.740	(777)
Servizi S&M	557.195	488.250	68.945
Costi Per Godimento Beni Di Terzi S&M	5.572	6.925	(1.353)
Costo Del Personale S&M	2.824.445	2.112.394	712.050
Totale	3.402.174	2.623.310	778.864

Rientrano in questo ambito i costi dei dipartimenti che si occupano dell'attività commerciale e di marketing per conto delle società del Gruppo. L'incremento è ascrivibile in prevalenza ai maggiori costi della BU Beefree che sta potenziando progressivamente la propria struttura commerciale a supporto degli ambiziosi obiettivi di crescita. Da ricordare, come già evidenziato nel precedente paragrafo, la creazione di un dipartimento "Growth" con il compito di sfruttare al meglio tutte le leve commerciali per accelerare la crescita e il rafforzamento della funzione di marketing con l'inserimento di un team dedicato alla comunicazione precedentemente inquadrato all'interno della Holding.

Costi Research & Development (20)

30/06/2025	30/06/2024	Variazioni
1.679.855	1.511.666	168.189

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2025	30/06/2024	Variazioni
Acquisti R&D	560	424	136
Servizi R&D	280.569	264.706	15.862
Costi Per Godimento Beni Di Terzi R&D	15.313	2.411	12.903
Costo R&D	3.201.889	2.899.846	302.043
Costo Del Personale capitalizzato	(1.818.477)	(1.655.722)	(162.755)
Totale	1.679.855	1.511.666	168.189

Questi costi sono relativi ai reparti che si occupano dell'attività di Ricerca e Sviluppo riferita a tutte le controllate del Gruppo. Per finalità di maggiore chiarezza espositiva, viene evidenziato separatamente l'ammontare dei costi di personale capitalizzati, indicando poi, nello schema di Conto Economico adottato, il costo netto risultante. La capitalizzazione viene effettuata in relazione all'utilità futura dei progetti di sviluppo software in particolare dell'editor Beefree e dell'infrastruttura di invio SMS di Agile Telecom. L'attività di Ricerca e Sviluppo per l'esercizio oggetto di analisi è descritta in modo approfondito nell'apposita sezione della Relazione sulla gestione. L'incremento del costo complessivo R&S riflette la volontà strategica del Gruppo di potenziare i contenuti tecnologici ed innovativi degli strumenti digitali di Beefree e Agile Telecom nell'ambito del loro business di riferimento.

Costi Generali (21)

30/06/2025	30/06/2024	Variazioni
4.609.600	4.593.323	16.277

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2025	30/06/2024	Variazioni
Acquisti Generali	32.507	24.020	8.487
Servizi Generali	3.030.262	3.115.252	(84.990)
Costi Per Godimento Beni Di Terzi Generali	94.688	104.025	(9.337)
Costo Del Personale Generali	1.111.493	1.287.494	(176.001)
Oneri Diversi Di Gestione Generali	340.651	62.533	278.118
Totale	4.609.600	4.593.323	(16.277)

I costi generali esprimono le spese di struttura, prevalentemente connesse agli uffici strumentali all'attività svolta (utenze, manutenzioni, relativi acquisti), le spese amministrative in genere, compresi i costi del personale contabile, legale, degli addetti al back office commerciale, alle risorse umane e al controllo di gestione, i compensi del Consiglio di amministrazione, del Collegio Sindacale e della società di revisione, le consulenze legali, fiscali, contabili, del lavoro e le altre consulenze in genere, oltre ai costi inerenti allo status di società quotata, ad esempio relativi all'attività di Investor Relation. Da notare l'effetto positivo derivante dagli sforzi di contenimento dei costi generali e amministrativi, che sarebbe stato ancora più significativo senza l'effetto della sanzione pari a Euro 240 migliaia comminata da AGCom nei confronti di Agile Telecom, già dettagliata in altre sezioni di questo

documento, rispetto alla quale sono state avviate le procedure legali per il riconoscimento delle proprie ragioni rispetto all'applicazione della specifica normativa.

Ammortamenti e svalutazioni (22)

30/06/2025	30/06/2024	Variazioni
2.097.758	1.883.908	213.850

Descrizione	30/06/2025	30/06/2024	Variazioni
Ammortamenti e accantonamenti generali	112.461	106.750	5.710
Ammortamenti diritto d'uso	266.071	263.532	2.539
Ammortamenti R&D	1.719.226	1.513.626	205.600
Totale	2.097.758	1.883.908	213.850

La parte preponderante degli ammortamenti deriva dagli investimenti in R&S finalizzata all'innovazione e sviluppo dei servizi tecnologici di Beefree e Agile Telecom, orientamento strategico del Gruppo più volte menzionato. L'ammortamento del Diritto d'Uso è stato calcolato per la prima volta nell'esercizio 2019 a seguito dell'applicazione dell'IFRS 16. Nel corso del primo semestre 2025 gli ammortamenti più significativi sono riferiti alle attività di ricerca e sviluppo, che rappresentano il principale investimento strategico per le società del Gruppo.

Imposte sul reddito d'esercizio (23)

30/06/2025	30/06/2024	Variazioni
(139.050)	196.049	(335.099)

Descrizione	30/06/2025	30/06/2024	Variazioni
Imposte correnti	(298.251)	18.254	(316.505)
Imposte differite	159.201	177.795	(18.594)
Totale	(139.050)	196.049	(335.099)

Sono state stanziato le imposte di periodo sulla base dell'applicazione delle norme tributarie vigenti, alla chiusura del semestre, nello specifico paese di appartenenza delle società facenti parte del Gruppo Growens. Le imposte di competenza sono rappresentate dalle imposte correnti, dalle imposte differite e anticipate, relative a componenti di reddito positivi o negativi soggetti rispettivamente a imposizione o deduzione in altri periodi rispetto a quello

di contabilizzazione. Sono state calcolate anche le imposte anticipate/differite connesse alle scritture di consolidamento e all'applicazione dei principi contabili internazionali IAS/IFRS adottati dal Gruppo nel processo di consolidamento. Le imposte correnti del semestre di confronto beneficiavano del ricalcolo del credito fiscale del Patent Box di Agile Telecom riferito al 2023, con una riduzione delle imposte per Euro 155 migliaia. Questo effetto non si è ripetuto nel corrente semestre ed è alla base dell'incremento registrato.

Utile (perdita) per azione (24)

L'utile/perdita base per azione è calcolato dividendo l'utile/perdita netto del periodo attribuibile ai soci ordinari della società per il numero medio ponderato delle azioni ordinarie, con esclusione delle azioni proprie, in circolazione durante il primo semestre 2025.

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

Descrizione	30/06/2025
Utile (perdita) netto attribuibile ai soci	(2.372.413)
Numero delle azioni ordinarie ad inizio periodo	15.393.343
Azioni proprie in portafoglio ad inizio periodo	2.709.641
Numero delle azioni ordinarie a fine periodo	15.393.343
Azioni proprie in portafoglio a fine periodo	1.429.000
Numero ponderato delle azioni in circolazione	13.324.023
Utile (perdita) base per azione	(0,1781)

L'utile diluito per azione è così calcolato:

Descrizione	30/06/2025
Utile (perdita) netto attribuibile ai soci	(2.372.413)
Numero delle azioni ordinario ad inizio periodo	15.393.343
Azioni proprie in portafoglio ad inizio periodo	2.709.641
Azioni potenzialmente assegnabili a inizio periodo	0
Numero delle azioni ordinarie a fine periodo	15.393.343
Azioni proprie in portafoglio a fine periodo	1.429.000
Azioni potenzialmente assegnabili a fine periodo	0
Numero ponderato delle azioni in circolazione	13.324.023
Utile (perdita) base per azione	(0,1781)

Organico

Al 30 giugno 2025 i dipendenti del Gruppo ammontano a 147 unità di cui 5 dirigenti, 18 quadri e 124 impiegati. Il numero degli occupati in termini di U.L.A. (Unità Lavorative Annue) ammonta a 142,52 unità a livello di Gruppo.

Livello d'inquadramento	Numero complessivo	%	Italia	Stati Uniti
Impiegati	124	84,4%	91	33
Quadri	18	12,2%	18	
Dirigenti	5	3,4%	5	
Totale	147	100,0%	114	33

Transazioni con parti correlate

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

Compensi ad Amministratori e Sindaci

Il compenso agli Amministratori, comprensivo della relativa contribuzione e dello stanziamento dei bonus variabili è pari ad Euro 1.228.062 mentre il compenso ai Collegi Sindacali, dove presenti, è risultato pari a Euro 24.086.

Compensi alla società di revisione

Si evidenzia che - ai sensi della lettera 16 bis dell'art. 2427 cc - l'importo totale dei corrispettivi spettanti alla società di revisione ricompresi nella relazione intermedia al 30/06/2025 a livello consolidato è pari a complessivi Euro 29.437.

Informativa sull'Attività di direzione e coordinamento

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

Fatti intervenuti dopo la chiusura del periodo

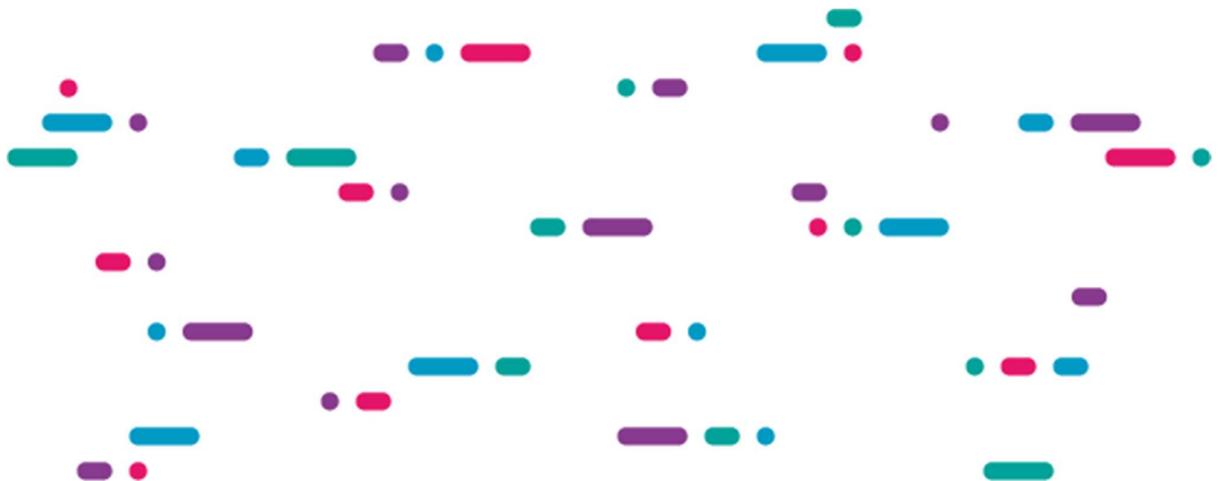
Si rimanda alla specifica sezione della Relazione sulla gestione parte integrante del presente fascicolo per gli approfondimenti del caso.

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

Vi ringraziamo per la fiducia accordataci.

Milano, 23 settembre 2025

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione
Matteo Monfredini



Growens S.p.A.

Relazione della società di revisione sulla
revisione contabile limitata del bilancio
consolidato semestrale

*Bilancio consolidato semestrale
al 30 giugno 2025*

Relazione di revisione contabile limitata sul bilancio consolidato semestrale

Agli Azionisti della
Growens S.p.A.

Introduzione

Abbiamo svolto la revisione contabile limitata dell'allegato bilancio consolidato semestrale, costituito dallo stato patrimoniale consolidato, dal conto economico consolidato e conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato, dal rendiconto finanziario consolidato e dalle note esplicative della Growens S.p.A. e controllate (Gruppo Growens) al 30 giugno 2025.

Gli amministratori sono responsabili per la redazione del bilancio consolidato semestrale in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea.

È nostra la responsabilità di esprimere una conclusione sul bilancio consolidato semestrale sulla base della revisione contabile limitata svolta.

Portata della revisione contabile limitata

Il nostro lavoro è stato svolto in conformità all'International Standard on Review Engagements 2410, "*Review of Interim Financial Information Performed by the Independent Auditor of the Entity*". La revisione contabile limitata del bilancio consolidato semestrale consiste nell'effettuare colloqui, prevalentemente con il personale della società responsabile degli aspetti finanziari e contabili, analisi di bilancio ed altre procedure di revisione contabile limitata.

La portata di una revisione contabile limitata è sostanzialmente inferiore rispetto a quella di una revisione contabile completa svolta in conformità ai principi di revisione internazionali (ISA Italia) e, conseguentemente, non ci consente di avere la sicurezza di essere venuti a conoscenza di tutti i fatti significativi che potrebbero essere identificati con lo svolgimento di una revisione contabile completa. Pertanto, non esprimiamo un giudizio sul bilancio consolidato semestrale.

Conclusioni

Sulla base della revisione contabile limitata svolta, non sono pervenuti alla nostra attenzione elementi che ci facciano ritenere che il bilancio consolidato semestrale del Gruppo Growens al 30 giugno 2025 non sia stato redatto, in tutti gli aspetti significativi, in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea.

Milano, 23 settembre 2025

BDO Italia S.p.A.


Vito De Laurentis
Socio