



Bilancio Consolidato e Bilancio d'esercizio al 31 dicembre 2025

Bilancio redatto secondo gli standard Contabili IAS/IFRS

-Valori in Euro -

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 Nazzareno	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. - La società di revisione BDO Italia S.p.A., incaricata della revisione legale del presente bilancio d'esercizio dall'Assemblea dei Soci ha conferito, con effetto dal 1° gennaio 2026, a favore di BDO Audit Services S.r.l. un ramo di azienda che comprende, tra l'altro, l'incarico di revisione legale del presente bilancio.

2. Growens Group

Il **Gruppo Growens** (di seguito anche il "**Gruppo**") è un operatore globale attivo nel settore del **MarTech**, attivo in due principali aree di Business

- **Software as a Service (SaaS)**: focalizzata sullo sviluppo di soluzioni di cloud computing per il content design. Questa area è presidiata dalla controllata **Bee Content Design Inc.** (di seguito "**Beefree**"), che si rivolge a un mercato internazionale contando oltre 1,4 milioni di utenti freemium, circa 10.000 clienti e 1.100 applicazioni integrate tramite il proprio SDK.
- **Communication Platform as a Service (CPaaS)**: gestita tramite la controllata **Agile Telecom S.p.A.** ("**Agile Telecom**"), la quale sviluppa tecnologie avanzate per l'invio massivo di messaggi SMS (marketing e transazionali). La società beneficia di un ecosistema di numerose interconnessioni dirette con operatori B2B a livello globale.

A livello consolidato, il Gruppo è presente in circa 150 paesi e conta un organico di 141 collaboratori alla fine dell'esercizio 2025.

All'interno di questa struttura, **Growens S.p.A.** (la " **Holding**" o anche "**Growens**") funge da capogruppo, occupandosi della definizione degli indirizzi strategici, del coordinamento delle attività di M&A (*Merger & Acquisition*) e dell'erogazione dei servizi di staff a supporto delle controllate, garantendo la coerenza operativa e la visione di lungo periodo del Gruppo.

Struttura del Gruppo Growens

il Gruppo al 31 dicembre 2025 può essere così rappresentato:



Growens detiene una partecipazione totalitaria in Agile Telecom S.p.A. (di seguito anche “Agile Telecom”). La partecipazione di controllo posseduta in Bee Content Design Inc. (di seguito anche “Beefree” o “Bee Content Design”) è pari al 97,81% per complessive 7.248.209 azioni, rispetto a 7.410.709 azioni che ne costituiscono l’intero capitale sociale, in aumento rispetto alla precedente quota di possesso pari al 97,71%. La partecipazione residua del 2,19% è detenuta da Massimo Arrigoni, CEO della controllata americana sin dalla sua costituzione.

In data 18 marzo 2024 il Consiglio di amministrazione della controllata americana Bee Content Design aveva deliberato di richiedere a Growens la sottoscrizione di un aumento del proprio capitale sociale per un importo, inclusivo di sovrapprezzo, di complessivi USD 15 milioni. In data 12 dicembre 2024 il Consiglio di Amministrazione di Bee Content Design aveva fatto pervenire alla Società la richiesta di sottoscrivere e liberare una prima tranche di complessivi USD 13,5 milioni a valere sul suddetto aumento di capitale.

A completamento dell’aumento di capitale sopra evidenziato, in data 9 dicembre 2025 il Consiglio di Amministrazione di Bee Content Design ha trasmesso alla Società la richiesta di sottoscrivere e liberare la tranche finale di complessivi USD 1,5 milioni. Il prezzo puntuale di sottoscrizione delle azioni Bee Content Design di nuova emissione, derivante dalla valutazione 409A effettuata da un operatore indipendente specializzato, è pari a USD 4,98 cadauna, di cui USD 0,01 a capitale sociale, con conseguente emissione di complessive numero 301.205 azioni per un ammontare complessivo del capitale sociale di USD 74.107.

L'aumento di capitale, sottoscritto integralmente da Growens, è avvenuto mediante compensazione dei crediti vantati da Growens nei confronti di BEE rivenienti dalla fornitura di servizi intercompany già erogati dalla capogruppo.

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. Lo sviluppo di un MCP (*Model Context Protocol*) consente poi di aprire Beefree SDK al mondo degli Agenti AI. 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 50.000 clienti mensili, compresi i clienti freemium, e le soluzioni di Beefree SDK 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, Braze, DealCloud, Monday.com, Optimove 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 dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025

Nel corso dell'esercizio 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	31/12/2025	31/12/2024	Variazione
Totale Ricavi	77.429.039	74.460.302	2.968.737
Margine operativo lordo (EBITDA)	2.540.434	(110.744)	2.651.177
Risultato prima delle imposte (EBT)	(1.702.918)	(2.708.136)	1.005.218
Utile (perdita) dell'esercizio	(2.347.474)	(2.535.045)	187.571

Highlights patrimoniali consolidati

Descrizione	31/12/2025	31/12/2024	Variazione
Attivo immobilizzato	20.905.979	25.809.728	(4.903.749)
Attivo corrente	35.489.671	33.772.845	1.716.825
Passivo corrente	21.081.099	20.554.404	526.695
Passivo consolidato	3.866.831	4.458.213	(591.382)
Patrimonio netto	31.447.719	34.569.956	(3.122.236)
Posizione Finanziaria Netta	(11.183.338)	(13.001.470)	1.818.133

Highlights economici separati

Descrizione	31/12/2025	31/12/2024	Variazione
Totale Ricavi	14.150.130	14.590.972	(440.842)
Margine operativo lordo (EBITDA)	686.567	692.715	(6.148)
Risultato prima delle imposte (EBT)	1.437.267	2.508.354	(1.071.087)
Utile (perdita) dell'esercizio	1.323.893	2.161.469	(837.576)

Highlights patrimoniali separati

Descrizione	31/12/2025	31/12/2024	Variazione
Attivo immobilizzato	27.505.283	31.533.631	(4.028.348)
Attivo corrente	23.842.513	20.684.582	3.157.931
Passivo corrente	7.249.901	7.855.243	(605.342)
Passivo consolidato	1.991.638	2.943.338	(951.700)
Patrimonio Netto	42.106.256	41.419.631	686.625
Posizione Finanziaria Netta	(11.887.651)	(10.296.852)	(1.590.799)

5. Relazione sulla gestione annuale consolidata e d'esercizio al 31 dicembre 2025

Premessa

La presente relazione sulla gestione è presentata ai fini del bilancio annuale consolidato e separato 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 e separata riferita alla capogruppo Growens. La presente relazione, redatta in valori espressi in unità di Euro, viene presentata a corredo del bilancio annuale consolidato e separato al fine di fornire informazioni reddituali, patrimoniali, finanziarie e gestionali del Gruppo, corredate, ove possibile, da elementi storici e valutazioni prospettiche.

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 31 dicembre 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 63.140*	97,81%

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

Quadro economico dell'esercizio 2025*

L'economia globale nel 2025 ha descritto una traiettoria di resilienza superiore alle attese, chiudendo l'anno con una crescita del PIL mondiale prossima al 3.2%, in linea con la media del periodo pre-pandemico ma inferiore ai ritmi osservati nel decennio precedente.

Nel corso dell'anno, il rallentamento del settore manifatturiero in diverse economie avanzate è stato parzialmente compensato dalla solidità dei servizi e da un graduale miglioramento delle condizioni nelle catene di approvvigionamento globali. Similmente, sebbene condizionato dalle tensioni geopolitiche e dalle potenziali derive protezionistiche nelle politiche internazionali, il commercio mondiale ha registrato un recupero nel secondo semestre dell'anno.

Negli Stati Uniti, nonostante il persistere di politiche commerciali restrittive, la crescita è rimasta sostenuta dalla tenuta dei consumi privati e da un mercato del lavoro ancora robusto, pur in un contesto di progressiva normalizzazione delle politiche monetarie. In Cina, le autorità hanno adottato misure di sostegno mirate per attenuare le criticità del settore immobiliare; tuttavia, la domanda interna resta caratterizzata da elementi di fragilità strutturale.

Le stime del FMI indicano che la crescita delle principali economie avanzate è stata più moderata nel 2025, con gli Stati Uniti che hanno registrato un'espansione attorno al 2% (inferiore ai livelli osservati nei due anni precedenti) e la Cina con una crescita leggermente più contenuta nell'ordine del 4-5%.

Nell'area euro, in linea con le proiezioni del primo semestre, il PIL è cresciuto di circa +1,2%, compiendo una traiettoria contenuta ma in miglioramento rispetto all'anno precedente. La dinamica è stata sostenuta dal recupero del potere d'acquisto delle famiglie, favorito dal calo dell'inflazione, e da una graduale ripresa degli investimenti anche grazie alla riduzione del costo del credito. Permangono divergenze tra Paesi: la Germania continua a risentire della debolezza del comparto manifatturiero e dell'export, mentre diverse economie dell'Europa meridionale hanno beneficiato della resilienza del settore terziario e turistico.

Secondo le analisi OCSE, l'incertezza legata alle barriere commerciali ha esercitato un effetto negativo su fiducia, investimenti e dinamiche di scambio internazionali, contribuendo a un rallentamento delle prospettive di crescita globale rispetto alle previsioni iniziali. Tali dinamiche hanno avuto riflessi anche in Europa, dove l'elevata incidenza di dazi sulle importazioni europee ha rappresentato un freno alla crescita, pur in un contesto complessivo ancora moderatamente espansivo.

Nel corso del 2025 si è assistito a una progressiva normalizzazione delle politiche monetarie nelle principali economie avanzate. Le banche centrali hanno gradualmente ridotto i tassi rispetto ai picchi degli anni precedenti, in risposta alla discesa delle pressioni inflazionistiche, pur con un approccio prudente nei confronti della stabilità di lungo periodo, contribuendo a sostenere la crescita economica complessiva.

In particolare, la Federal Reserve ha moderato la stretta monetaria dopo la discesa dell'inflazione verso target più vicini al 2%, favorendo condizioni finanziarie più accomodanti negli Stati Uniti, mentre la Banca Centrale Europea ha seguito un percorso di riduzione dei tassi in risposta all'alleggerimento delle pressioni inflazionistiche nell'Eurozona. Diversa appare invece la situazione nell'area del Pacifico, dove la Banca del Giappone ha mantenuto un orientamento più restrittivo rispetto al passato, in un contesto di pressioni inflazionistiche più persistenti rispetto agli standard storici del Paese.

Per l'Italia, fonti ufficiali come il World Economic Outlook del FMI di ottobre 2025 indicano una crescita del PIL di circa +0,5%, leggermente al di sotto di alcune prospettive iniziali, ma

in linea con un contesto di moderato sviluppo economico. Le stime sulla disoccupazione si attestano attorno al 6,7%: un dato inferiore alla media dell'eurozona e coerente con le dinamiche occupazionali previste dagli organismi internazionali. Questi due indicatori in particolare riflettono una dinamica economica moderata ma positiva per l'Italia, con una crescita supportata dal recupero dei consumi e da condizioni di mercato del lavoro relativamente favorevoli.

Sul fronte delle finanze pubbliche, il rapporto tra deficit e PIL si è attestato intorno al 3,1 %, leggermente superiore alla soglia del 3 % fissata dall'Unione Europea (*ISTAT, dati preliminari 2025*), senza consentire l'uscita anticipata dall'Eccessive Deficit Procedure. Secondo fonti ufficiali italiane e internazionali, il governo ha presentato un quadro di politica fiscale improntato alla stabilità e alla gradualità del consolidamento: nel Documento di Economia e Finanza Pluriennale aggiornato a dicembre 2025 si prevede un percorso di consolidamento del saldo netto di bilancio con un tendenziale calo del deficit verso la soglia del 3,0 %, sostenuto dall'aumento delle entrate e da una crescita contenuta della spesa

Nel complesso, il quadro macroeconomico per il 2025 riflette una crescita moderata ma resiliente a livello globale, con un'espansione del PIL mondiale intorno al 3,1-3,3% e dinamiche economiche differenziate tra aree geografiche. Le incertezze commerciali, la politica monetaria in evoluzione e i rischi geopolitici rimangono fattori chiave nella definizione delle prospettive economiche per il biennio 2026-2027. All'inizio del 2026, il fattore geopolitico è diventato cruciale, influenzando in modo significativo l'economia globale. Ciò è dovuto principalmente al conflitto tra Iran e la coalizione USA-Israele, che alimenta un'incertezza crescente riguardo a un potenziale allargamento ad altri Stati confinanti e alle prospettive di prolungamento del conflitto.

* Fonti: Banca d'Italia, Bollettino Economico 1-2-3-4/2025
FMI, World Economic Outlook, October 2025
OCSE, Global Economic Outlook 2025
ISTAT, dati preliminari consolidati a marzo 2026
Documento di Finanza Pubblica, dicembre 2025

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 dell'esercizio 2025 e attività di Investor Relations

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

Prezzo di collocamento	Euro 1,92*	29/07/2014
Prezzo massimo FY 2025	Euro 4,92**	08/01/2025
Prezzo minimo FY 2025	Euro 2,15	06/11/2025
Prezzo a fine periodo	Euro 2,76	30/12/2025

* 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

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 2025 si sono mantenuti ad un livello più alto (oltre 24.850 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 primo semestre a Euro 4,92 e la quotazione di fine periodo a Euro 2,76 sono risultati rispettivamente superiore di circa il 3,4% e inferiore di circa il 42,01% 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 Euro	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
Luglio 2025	3,09	13.074
Agosto 2025	3,46	21.664
Settembre 2025	3,15	24.264
Ottobre 2025	2,75	36.049
Novembre 2025	2,41	40.129
Dicembre 2025	2,71	16.002



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

Nel corso dell'esercizio 2025, in 23 sedute di negoziazione i volumi trattati hanno superato i 50.000 pezzi, di queste in 10 sedute sono stati superati i 100.000 pezzi, con un massimo registrato il 25/02/2025 (153.078 azioni scambiate per un controvalore superiore a Euro 640.000). In generale, i volumi giornalieri scambiati nell'esercizio sono stati in media pari a 24.858 pezzi, superiori ai circa 16.800 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 o 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 dell'esercizio 2025 sono stati complessivamente diffusi 15 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 2025 il Gruppo ha partecipato a 4 conferenze e investor day, incontrando 19 investitori attuali e potenziali. Periodicamente gli investitori che lo richiedono ricevono una newsletter che raggruppa le principali notizie finanziarie. Inoltre, nel 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/.

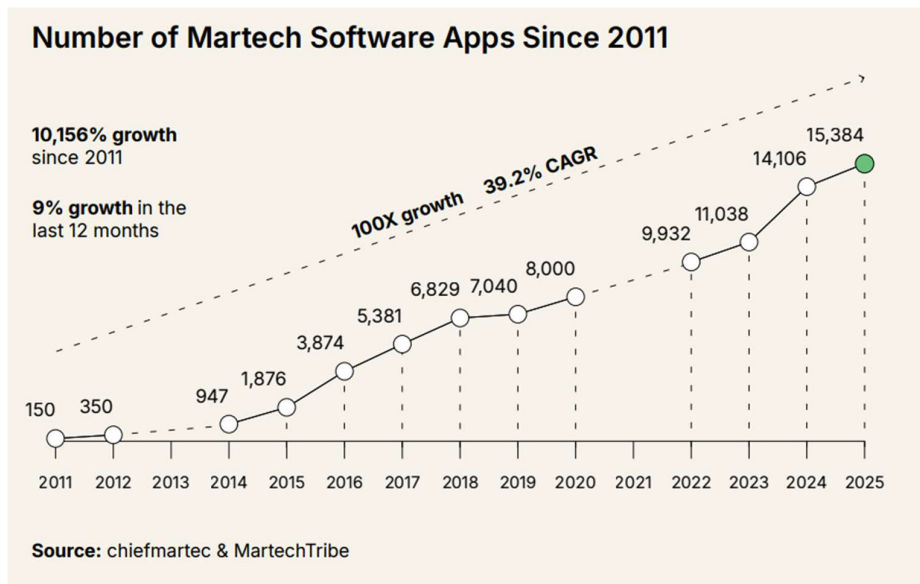
Nel corso dell'esercizio 2025 sono state pubblicate 9 equity research e aggiornamenti.

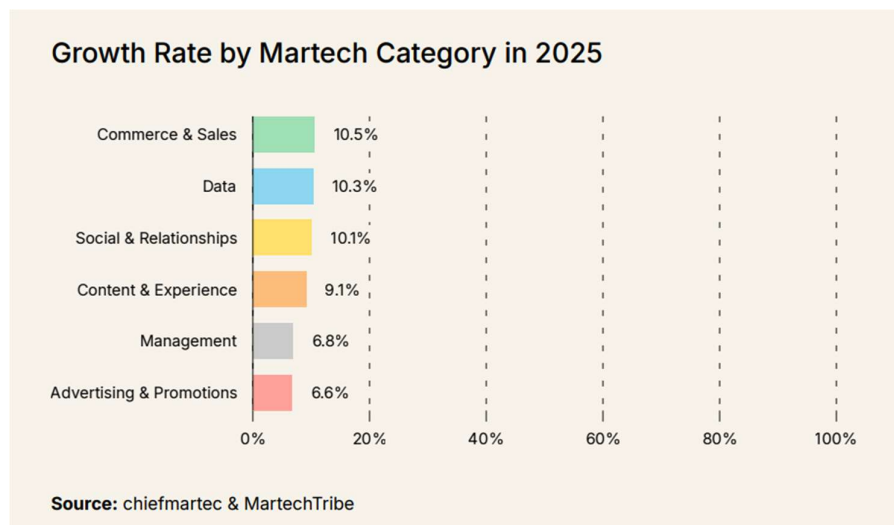
Sviluppo della domanda e andamento dei mercati in cui opera il Gruppo

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, cresce a ritmi molto rapidi 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.

Trainato da fattori chiave come l'intelligenza artificiale (AI), l'automazione e la necessità di una personalizzazione estrema dell'esperienza cliente, nel 2025 il valore del mercato globale è stimato **superare i 550 miliardi di dollari**, con proiezioni che indicano una crescita a lungo termine molto sostenuta che potrebbe raggiungere circa 1.379 miliardi di dollari entro il 2030, con un CAGR del 19,8%. Elementi come le tensioni geopolitiche, le normative sulla privacy dei dati e l'impatto rivoluzionario dell'AI sono destinati a definire la traiettoria dell'industria.





Il settore non è cresciuto solo in termini di valore, ma anche di dimensioni, come si evince dal grafico riportato, aggiornato al 2025: Il numero di soluzioni mappate è cresciuto ancora una volta, raggiungendo un totale complessivo di 15.384 attori coinvolti. Si tratta di un aumento del 9% rispetto alle 14.106 soluzioni mappate nel 2024, corrispondente a una crescita del 10.156% negli ultimi 14 anni, con un CAGR medio del 39,2%.

Sebbene il settore continui a espandersi, nell'ultimo anno si è registrata l'uscita di **1.211 soluzioni** precedentemente mappate, a causa di acquisizioni o cessazioni di attività. Questo determina un tasso di churn (abbandono) dell'8,6%, un dato che, pur superiore alle rilevazioni precedenti, riflette un fisiologico consolidamento del mercato.

È interessante notare come la selezione non colpisca solo le startup più recenti: circa **due terzi** delle aziende uscite dal mercato appartenevano al decennio **2010-2020**. Nonostante la scomparsa di alcune realtà, anche tra quelle che avevano raccolto significativi capitali di rischio, la nascita di nuove imprese prosegue a ritmi sostenuti, favorita dall'abbattimento delle barriere all'ingresso garantito dall'IA.

Dopo l'eccezionale esplosione dello scorso anno, che ha visto i segmenti **Content** e **Sales** crescere rispettivamente del **35%** e del **47%** grazie alla Generative AI, l'attuale fase di crescita appare più distribuita, con un incremento omogeneo compreso tra il **7%** e il **10%** in tutti i sei domini principali del MarTech. Secondo Gartner, i budget destinati al MarTech rappresentano circa il 26% della spesa totale di marketing nel 2025.

In riferimento al singolo contesto italiano, il panorama del MarTech si conferma in forte evoluzione, con oltre 177 soluzioni software censite dal rapporto martech italiano nel 2025 (in aumento rispetto alle 139 del 2022), e l'integrazione dell'AI nel 42% delle soluzioni locali. Sebbene il panorama risulti attualmente dinamico ma frammentato, il MarTech italiano ha rilevato una crescita annua del 22% ed è responsabile di aver generato nel 2025 un valore di circa 250 milioni di euro.

Segmentazione del MarTech e posizionamento del Gruppo Growens

Nel contesto estremamente complesso e frammentato del mercato MarTech è possibile individuare 6 segmenti principali, a loro volta suddivisi in sottocategorie:

- **Commerce & Sales**
 - Retail & proximity marketing
 - Sales automation
 - Ecommerce platforms and marketing
- **Content & Experience**
 - Mobile apps
 - Email e content marketing
 - Personalization
 - SEO
 - Marketing automation e lead management
 - CMS
- **Advertising & Promotion**
 - Mobile marketing
 - Social e video advertising
 - PR
- **Social & Relationship**
 - Events
 - Meeting & webinar
 - Social media marketing
 - Influencer marketing
 - CRM
- **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

In virtù della propria struttura e del business core delle sue Business Unit, i segmenti più appropriati in cui si colloca il Gruppo Growens all'interno dell'ecosistema MarTech sono i seguenti:

- 1. Segmento Content Design (Beefree):** Nonostante le numerose e recenti ramificazioni dei canali di comunicazione, l'email si conferma il perno centrale delle strategie di digital marketing, garantendo una relazione diretta e sicura nei contesti B2B, B2C e G2C (Government-to-Citizen). In questo scenario, **Beefree** guida la "**democratizzazione del design**", rendendo la creazione di contenuti digitali complessi accessibile a chiunque, indipendentemente dalle competenze tecniche. Superando i limiti delle piattaforme più tradizionali, Beefree garantisce infatti una compatibilità universale rispetto alla matrice multidimensionale di device e sistemi operativi, permettendo a oltre 1.100 partner globali di integrare funzionalità di *content design* nei propri sistemi.
- 2. Segmento Mobile Messaging (Agile Telecom):** Il segmento della messaggistica mobile in cui opera **Agile Telecom** rappresenta l'infrastruttura critica su cui poggia l'integrità delle transazioni digitali globali. Sebbene i canali consumer siano in costante evoluzione, gli SMS mantengono un ruolo insostituibile per le comunicazioni *time-sensitive* e ad alta sicurezza. Agile Telecom presidia il mercato delle **CPaaS** (Communication Platform as a Service), abilitando servizi essenziali come l'autenticazione a due fattori (**2FA/OTP**) e i messaggi di allerta delle autorità pubbliche. La crescita esponenziale dell'e-commerce e la necessità di protocolli di sicurezza sempre più stringenti rendono questa Business Unit un asset strategico per la **Business Continuity** di migliaia di imprese, trasformando la connettività pura in un servizio ad alto valore aggiunto integrato nei processi digitali delle aziende.

Di seguito si riporta un elenco esplicativo ma non esaustivo delle realtà competitor allineate a ciascuna delle due Business Unit del Gruppo:






















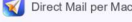



























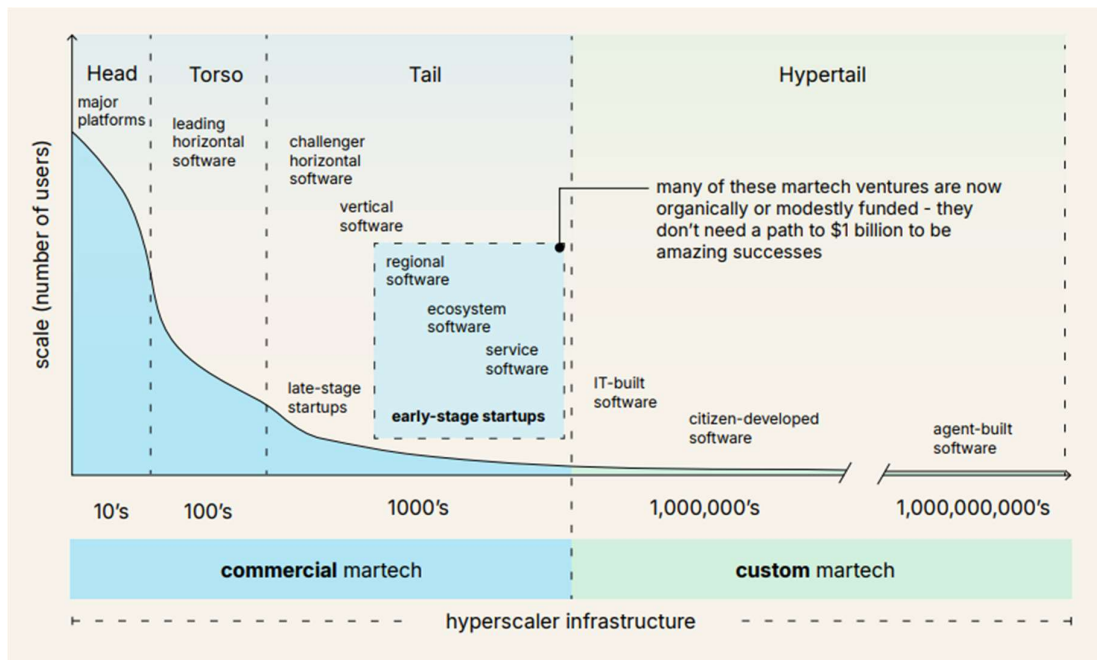
	Agile Telecom	Beefree
Italy	  	Beefree (app for email designers)
Europe	     	                          
Others	     	Beefree SDK (for SaaS companies / sw developers)        Beefree indirect competitors <ul style="list-style-type: none"> • Marketing automation solutions • Graphic suites (Adobe, Canva...) • 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.

Dall'economia della Long Tail all'era dell'Hypertail

In considerazione delle proprie caratteristiche di ampiezza, complessità ed interconnessione, è facile intuire come l'ecosistema MarTech sia popolato da attori molto diversi tra loro in termini di dimensioni, fatturato e/o numero di installazioni: al suo interno convivono infatti dalle start-up e micro/piccole aziende alle grandi multinazionali e big player del software come Adobe, Canva, Oracle, Salesforce e SAP.

Per queste ragioni, la distribuzione del mercato MarTech è stata definita a lungo come "a coda lunga": un modello di distribuzione dei player caratterizzato da un vertice ristretto di giganti tecnologici, un corpo centrale di leader di categoria (con fatturati tra i 100 e i 200 milioni di dollari) e una vastissima base (oltre 12.000) di attori medio-piccoli. Tuttavia, l'attuale sviluppo del settore sta superando questo modello, convergendo verso quella che viene definita distribuzione a "Ipercoda" (Hypertail).



Fonte: chiefmartech.com

A differenza della coda lunga, composta da prodotti commerciali standardizzati, l'ipercoda è alimentata dalla proliferazione di **applicazioni e agenti costruiti su misura** (custom-built). Se storicamente lo sviluppo di software personalizzato era limitato dai costi elevati e dalla necessità di competenze ingegneristiche avanzate, oggi l'ascesa delle piattaforme *low-code* e *no-code* e l'effetto moltiplicatore dell'IA hanno invertito questa equazione.

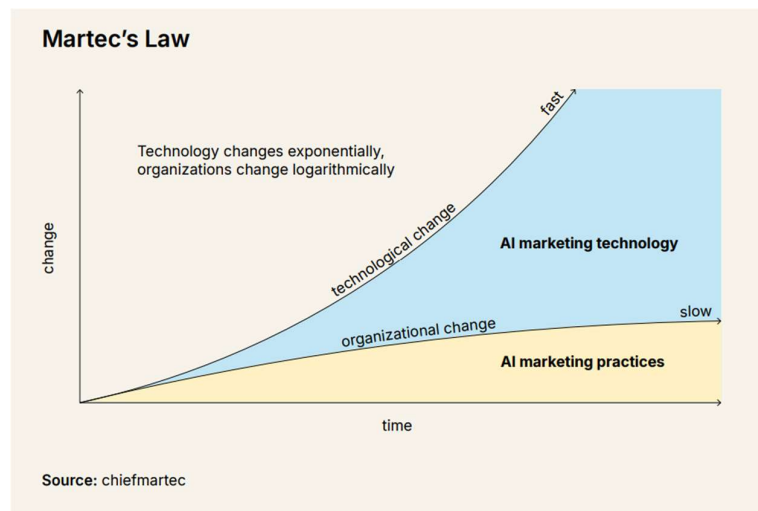
L'IA sta accelerando la creazione di software a ritmi senza precedenti, introducendo concetti come il **"vibe coding"**, dove programmi che prima richiedevano settimane di lavoro vengono realizzati in poche ore attraverso il linguaggio naturale: un fenomeno che trasforma le idee in **"software istantaneo"**, permettendo anche ai non tecnici (citizen developers) di creare automazioni e app leggere on-demand. Il risultato non è più la presenza di milioni di prodotti sul mercato, ma di miliardi di micro-programmi personalizzati che operano all'interno delle organizzazioni. Molti di questi software vengono generati "dietro le quinte" dagli assistenti IA per eseguire compiti specifici, per poi svanire una volta esaurita la loro funzione.

L'ascesa dell'ipercoda non è soltanto un'evoluzione di mercato, ma potrebbe segnare una mutazione fondamentale nel modello di consumo tecnologico: il passaggio dal **"Software as a Service"** al **"Service as Software"**. In questa nuova configurazione, l'IA generativa non funge più solo da assistente, ma crea direttamente il prodotto finale, riducendo drasticamente la necessità per i clienti di acquistare ed integrare molteplici strumenti separati.

Le implicazioni di questo cambiamento sono profonde e ridefiniscono il concetto di valore aggiunto. Se in passato le aziende acquistavano licenze software per accedere a determinate funzionalità, oggi l'attenzione si sposta sulla capacità dell'IA di generare "software istantaneo"

e risultati finali on-demand, di abilitare una personalizzazione estrema e una maggiore efficienza operativa, eliminando la complessità legata alla gestione di stack tecnologici frammentati.

Risulta opportuno osservare come l'abbattimento delle barriere tecniche attraverso la "democratizzazione" del software, pur permettendo a una nuova utenza di non specialisti di generare autonomamente le soluzioni di cui necessitano attraverso il linguaggio naturale, non abbia portato di fatto a una saturazione del mercato: al contrario, lo sta espandendo verso una dimensione infinita di micro-automazioni personalizzate che operano "dietro le quinte" dell'attività aziendale.



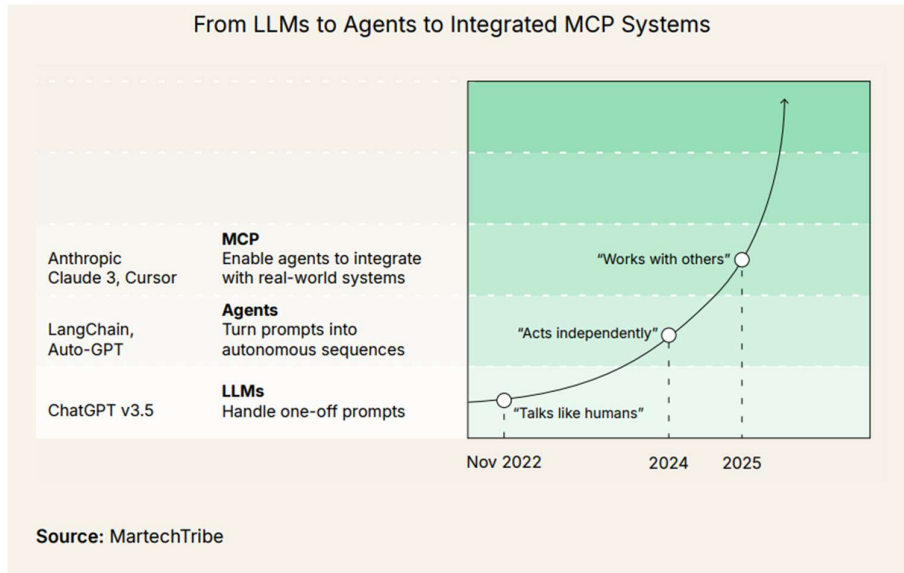
In questo contesto di iperproliferazione le principali conseguenze per i player saranno due: da un lato sarà richiesto un approccio sempre più coerente e integrato alla Cybersecurity e alla protezione dei dati, dall'altro le priorità strategiche dovranno evolversi dal fornire una piattaforma chiusa al diventare fornitori delle infrastrutture abilitanti che garantiscono la sicurezza, la coerenza e l'affidabilità di questa galassia di servizi generati.

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

La concentrazione del mercato: lo scenario probabile nel futuro immediato

In un contesto di mercato che nel 2025 ha raggiunto la quota record di **15.384 soluzioni** mappate (+9% rispetto all'anno precedente), l'adozione di un approccio agile non è più solo una metodologia di lavoro, ma un requisito di sopravvivenza. Essere agili oggi significa progettare sistemi basati su piattaforme aperte, capaci di evolvere in modo iterativo per adattarsi a un cambiamento tecnologico che ha superato la progressione lineare per diventare esponenziale.

L'attuale esplosione dell'Intelligenza Artificiale rappresenta il catalizzatore di questo salto evolutivo. Se in passato l'innovazione aumentava la complessità degli stack tecnologici, le nuove soluzioni di GenAI hanno il potenziale opposto: semplificare l'architettura aziendale attraverso il passaggio dal modello SaaS (*Software as a Service*) al **"Service as Software"**. In questo scenario, l'IA non si limita a fornire uno strumento, ma crea direttamente il prodotto finale, riducendo la frammentazione e la necessità di gestire molteplici software separati.



L'adozione dell'IA è ormai "mainstream": l'87,5% dei marketer utilizza regolarmente assistenti AI nei propri flussi di lavoro. Questo sta trasformando gli stack tecnologici in sistemi estremamente malleabili, dove il contesto è il nuovo collante operativo. 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 le competenze necessarie per assumere decisioni importanti in maniera autonoma, l'evoluzione attuale potrebbe portare il settore a pochi passi da integrazioni di AI in grado di rendere gli stack tecnologici agili e reattivi in modo simile agli esseri umani.

Nel settore MarTech, le proiezioni stimano che a fronte delle numerose nuove soluzioni lanciate nell'ambito delle marketing technologies (il fenomeno **"Ipercoda"**), numerosi player SaaS innovativi verranno acquisiti da operatori di grandi dimensioni alla ricerca di opportunità di ampliamento della propria offerta tecnologica, limitando i casi in cui i primi riusciranno a competere efficacemente rimanendo indipendenti dai secondi. L'atomizzazione del mercato, cioè il fenomeno dell'iper-allungamento della coda, è comunque destinato ad aumentare nel prossimo biennio.

In questo scenario di proliferazione di agenti e assistenti ("Agentic AI"), le piattaforme core del MarTech non scompaiono, ma evolvono. Esse mantengono un ruolo fondamentale come **sistemi di conoscenza** (*systems of knowledge*) che fungono da ancora e orchestratori per l'IA, garantendo che l'automazione sia basata su dati aziendali certi e strutturati.

In parallelo, la sicurezza dei dati e l'etica sono diventate priorità assolute per i CMO (*Chief Marketing Officer*). Oltre il 75% dei marketer sta rivalutando i propri canali e KPI in risposta a normative sempre più stringenti che limitano l'accesso a dati di terze parti. In questo panorama, il Gruppo Growens si posiziona come partner strategico, offrendo infrastrutture che garantiscono la conformità e l'integrità del dato all'interno di stack tecnologici sempre più agili, reattivi e "human-like".

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: Beefree, suite di strumenti per la creazione di email, pop-up e landing page di proprietà della controllata BEE Content Design, Inc., continua il suo percorso di sviluppo e crescita sia come componente da integrare in altre applicazioni software (**Beefree SDK**), sia come sistema completo per la produzione di email e landing page usato da freelance designers, agenzie digitali, e team di marketing delle aziende (**Beefree App**), con una strategia di crescita "Product-Led" che prevede versioni gratuite sui siti beefree.io e developers.beefree.io, prive di frizioni all'ingresso.

Nell'alimentazione del ciclo di feedback interno tra i due prodotti, Beefree - rispetto ad una startup - ha il vantaggio di poter contare su migliaia di clienti e centinaia di migliaia di utenti che forniscono feedback immediato e di qualità sulle evoluzioni dei prodotti. Specificamente, nel corso del 2025, Beefree ha registrato una media mensile di oltre 470.000 utenti finali (+7.5% sul 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 13.000.000 sessioni al mese, in crescita di circa il 19.4% sul 2024 e con un record di 14.375.665 sessioni registrate a ottobre 2025. L'utilizzo massivo e in continua crescita degli strumenti di creazione di contenuti digitali di Beefree, oltre all'ingaggio di tanti clienti nei test delle nuove tecnologie che sfruttano l'intelligenza artificiale, posiziona l'azienda in modo ottimale per scommettere in modo vincente sulla propria evoluzione futura. Le innovazioni che vengono sviluppate e testate, infatti, sono basate sull'analisi del comportamento e dei bisogni di questa grossa massa di utenti, e verranno validate e migliorate ulteriormente nel 2026 grazie al feedback degli stessi. Un'evoluzione che continua ad accelerare.

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 sono in via di implementazione nel 2026, compresa l'introduzione di una esperienza d'uso agentica dove la costruzione del contenuto avviene in collaborazione diretta con un agente IA, facendo leva

sulle innovazioni in corso di sviluppo in Beefree SDK, di cui Beefree App e' sempre 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), grazie alla quale ci sono state oltre 170.000 nuove creazioni di account dell'applicazione. Il prodotto è al centro in tutte le fasi di acquisizione, conversione, crescita e manutenzione del cliente, insieme ad un sempre più efficace introduzione della vendita consultiva a supporto dei clienti con esigenze più complesse ("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 3.5 milioni di email e pagine nel corso 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>), acquisita durante il 2024, integrazione che vedrà una ulteriore focalizzazione e crescita nel corso del 2026. Il sito Really Good Emails 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. Sotto il marchio RGE, l'azienda ha organizzato una serie di webinar con molti iscritti, arrivando al record di oltre 5.700 iscritti al webinar "Email Design Trends" organizzato a settembre 2025.

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 oltre 700 clienti paganti a fine 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 un'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 l'adozione di Beefree SDK da parte di aziende di grandi dimensioni, leader nei loro settori: il numero di clienti sul piano "Enterprise" è cresciuto del 41% nel 2025 rispetto all'anno prima. A tale trend si è unito un aumento dei clienti di piccole dimensioni, probabilmente associato ad una crescita delle startup legate al "boom" dell'intelligenza artificiale: 25 nuovi clienti nel 2025 hanno fatto leva sul programma "StartUp" di Beefree SDK. Ad alimentare la posizione di leader di mercato e l'adozione da parte di aziende innovative c'è stato uno sviluppo intenzionale di nuove funzionalità focalizzate sull'intelligenza artificiale, particolarmente attorno al nuovo protocollo che permette ad agenti IA di interagire con altri strumenti: il **Model Context Protocol** introdotto da una delle aziende leader nel mondo dell'AI - Anthropic - e introdotto in versione BETA

all'interno di Beefree SDK a novembre 2025, con un'immediata ricezione positiva da parte di decine di clienti.

Relazione sinergica tra le due versioni di Beefree: ricordiamo nuovamente 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 ciclo di feedback, particolarmente prezioso in questa fase di esplorazione ed implementazione dell'uso dell'intelligenza artificiale generativa.

In definitiva il Gruppo Growens, alla luce delle rapide evoluzioni del mercato e a seguito delle dismissioni effettuate nel corso dell'esercizio 2023 e dei più recenti orientamenti strategici, sta concentrando ingenti risorse finanziarie e di capitale umano allo sviluppo della business unit Beefree e alla creazione di valore per tutti gli *stakeholder*.

Agile Telecom opera nel settore CPaaS, con particolare focus sul mercato wholesale degli SMS (SMS gateway / SMS aggregator). Nell'esercizio 2025 ha veicolato complessivamente 2,7 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.

Nell'esercizio 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 Growens si conferma positivo e orientato alla collaborazione proattiva. Il Gruppo consolida il proprio modello di **lavoro ibrido** (smart working), evoluzione naturale di una filosofia aziendale fondata su flessibilità e autonomia, formalizzata nel **Growens WoW (Way of Working)**. A supporto della mobilità e della sicurezza dei collaboratori, nel corso del 2025 è stata potenziata la polizza assicurativa per le trasferte internazionali, introducendo coperture estese che includono i periodi di *leisure* collegati ai viaggi di lavoro.

L'impegno verso il benessere e l'equilibrio tra vita privata e professionale ha trovato piena espressione nel programma **REST (Recharge, Empower, Support, Thrive)**, concepito per ampliare le opzioni di congedo in tutti i Paesi in cui il Gruppo opera, con l'obiettivo di valorizzare il tempo personale come leva fondamentale per attrarre e trattenere talenti, oltre che per aumentare la resilienza organizzativa. Introdotta a fine 2024, l'iniziativa ha registrato un'adesione costante per tutto l'esercizio 2025, confermandosi uno strumento fondamentale per l'attrazione e la *retention* dei talenti, registrando alla fine dell'anno una percentuale di adozione delle opportunità di congedo pari al 12% della popolazione totale. La fruizione dei congedi nel 2025 conferma l'effettivo utilizzo delle misure:

- 1 congedo per caregiving
- 1 congedo di maternità
- 7 congedi di paternità
- 9 congedi sabbatici

Nel corso del 2025, Growens ha proseguito il percorso di integrazione dei principi **DEIA (Diversity, Equity, Inclusion, and Accessibility)** nel tessuto organizzativo, facendo leva sulla **Certificazione per la Parità di Genere (UNI/Pdr 125:2022)** ottenuta a dicembre 2024 e confermata a dicembre 2025 con un punteggio di 80%. Si riporta che a valle del processo di audit, avvenuto a dicembre 2025 ad opera dell'ente certificatore Bureau Veritas, non sono stati riscontrati divari retributivi (gender pay gap) superiori al 5%, in linea con le specifiche del nuovo decreto sulla trasparenza retributiva, in fase di recepimento in Italia (Direttiva UE 2023/970, attuazione prevista nel 2026).

Nel corso dell'ultimo esercizio il Gruppo ha inoltre implementato sessioni di training, workshop e discussioni interattive volte a sensibilizzare i collaboratori sui temi DEIA, e proceduto alla conferma e al rinforzo di tutte le policy e linee guida volte a eliminare i bias e garantire pari opportunità in ogni fase del percorso professionale, coerentemente con i requisiti di *social governance* previsti dagli standard ESRS (European Sustainability Reporting

Standards). Contestualmente, nell'ambito delle più tradizionali politiche di sviluppo delle persone, 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

Il conto economico dell'esercizio 2025 registra ricavi consolidati per 77,4 milioni di Euro, mostrando una crescita del 4% (ca. 3 milioni di Euro) rispetto al precedente esercizio. Tale risultato è influenzato dalla crescita della componente SaaS di oltre il 17%, per una incidenza del 19% sui ricavi complessivi, unitamente alla crescita del 3% della linea CPaaS, per un'incidenza dell'80% circa sul totale dei ricavi. La Business Unit Agile Telecom ha prodotto i ricavi più consistenti in valore assoluto, pari a 61,8 milioni di Euro, in crescita di oltre il 2% circa, a fronte di un totale di 2,7 miliardi di SMS spediti nell'esercizio. La Business Unit che ha realizzato il maggior tasso di crescita è Beefree, con un incremento del 24% al netto dell'effetto del cambio USD/Euro, attestandosi a circa 15 milioni di Euro / 17 milioni di Dollari USA di ricavi. 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 18 milioni di Dollari USA a dicembre 2025. I ricavi realizzati all'estero rappresentano il 73% (-5% rispetto all'esercizio 2024) del totale, mentre i ricavi ricorrenti superano il 19% (+17% rispetto all'esercizio 2024). La contrazione degli altri ricavi per circa 0,9 milioni di Euro è da ricondurre principalmente alla rilevazione nell'esercizio 2024 di ricavi non ripetibili legati a contributi su bandi, a fatturazioni non di business (affitti attivi e altri servizi) e alle cessioni del business ESP e della Business Unit Datatrics.

L'EBITDA consolidato è nuovamente positivo a oltre 2,5 milioni di Euro (rispetto a circa meno 0,1 milioni di Euro dell'esercizio 2024), mentre il Gross Profit è pari a 20,5 milioni di Euro, per un'incidenza sui ricavi di circa il 26,5%, in crescita del 16% rispetto al 2024. La componente COGS rimane infatti sostanzialmente stabile in valore assoluto a fronte del recupero di crescita dei ricavi, per un miglioramento di circa 3 punti percentuali in termini di incidenza sui ricavi. Agile Telecom presenta un EBITDA pari a circa 3 milioni di Euro, in crescita del 47% rispetto al 2024, principalmente per un miglioramento della marginalità del core business, unito a un incremento dei volumi di vendita, nonostante il contesto di mercato estremamente competitivo. A livello consolidato le voci di costo che impattano negativamente sul margine operativo lordo sono principalmente legate agli investimenti nella Business Unit Beefree, per quanto riguarda la componente Sales&Marketing (+15%); l'EBITDA di Beefree è negativo per circa 1,2 milioni di Euro, mostrando un miglioramento del 58% rispetto all'esercizio precedente, grazie alla crescita del Gross Profit per circa il 23%. L'utile ante imposte (EBT) di periodo è negativo per 1,7 milioni di Euro, dopo ammortamenti per circa 4,4 milioni di Euro

in crescita di quasi l'11%, in larghissima parte legati alle attività degli investimenti strategici del Gruppo in ambito R&D. Gli ammortamenti legati all'applicazione del principio contabile IFRS 16 ammontano a 0,5 milioni di Euro. Il risultato netto dell'esercizio chiuso al 31 dicembre 2025, dopo la stima delle imposte correnti e differite di competenza, è negativo per circa 2,3 milioni di Euro. Si rammenta che gli stanziamenti fiscali a livello consolidato sono il risultato di una mera aggregazione, poiché la tassazione viene applicata sulle singole entità legali del Gruppo in base alle specifiche normative nazionali di riferimento. Il contributo positivo della gestione finanziaria consolidata ha registrato una significativa riduzione (meno Euro 1,2 milioni), rispetto al dato di confronto, a seguito dell'utilizzo della liquidità investita per l'erogazione dei dividendi, nel corso del precedente esercizio, per Euro 20 milioni e il conseguente venir meno dei relativi interessi attivi, oltre alla dinamica fortemente penalizzante anno su anno delle perdite / utili su cambi per effetto della svalutazione del Dollaro USA intervenuta nel 2025. Nel 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 presenti nell'esercizio di riferimento. Questo ed altri effetti puramente fiscali hanno pesato negativamente, rispetto al 2024, sul risultato netto consolidato per oltre Euro 800 migliaia.

La Posizione Finanziaria Netta consolidata al 31 dicembre 2025 è negativa (cassa) per oltre 11 milioni di Euro, in diminuzione rispetto alla posizione di cassa pari a 13 milioni di Euro al 31 dicembre 2024. La variazione è influenzata in particolare dal pagamento della componente per cassa dello scrip dividend per circa 1 milione di Euro, nonché dai crescenti investimenti strategici di ricerca e sviluppo, oltre ad alcune dinamiche legate all'incremento del credito IVA di Gruppo e di capitale circolante relative ad Agile Telecom, riassorbite ad inizio 2026 e dai risultati negativi della controllata Beefree. L'effetto dell'adozione del principio contabile IFRS 16, relativo ai costi di affitto, leasing e noleggio comporta una posta di indebitamento figurativo pari a circa 1 milione di Euro. Le disponibilità liquide e assimilabili al 31 dicembre 2025 sono pari a circa 15,5 milioni di Euro, mentre circa 1,2 milioni di Euro risultano vincolati a titolo di escrow a garanzia di talune obbligazioni inerenti alla vendita del business ESP a TeamSystem.

Per quanto riguarda la capogruppo, i ricavi del FY2025, sostanzialmente intercompany dato che ormai Growens opera esclusivamente come Holding, risultano in calo del 3% per effetto di altri ricavi a tantum registrati nell'esercizio 2024, si veda la specifica sopra relativa ai risultati consolidati, e ammontano a 14,2 milioni di Euro.

Il margine EBITDA è stabile a ca. 0,7 milioni di Euro, nonostante l'incremento dei costi Sales&Marketing, riconducibile al rafforzamento organizzativo dei team di holding a supporto delle controllate, in particolare di Beefree, come risulta dalla dinamica crescente dei corrispondenti ricavi intercompany. La gestione finanziaria si mantiene positiva per effetto dei dividendi della controllata Agile Telecom e della performance positiva degli investimenti in titoli a basso rischio nell'ambito della gestione della liquidità non destinata nel breve

termine a specifiche attività strategiche, anche se decisamente inferiore rispetto all'esercizio di confronto (meno Euro 1,4 milioni) per le stesse motivazioni specificate sopra in ambito consolidato. Per quanto sopra riportato, l'utile netto d'esercizio ammonta a circa 1,3 milioni di Euro, in calo per gli effetti riferibili alla gestione finanziaria.

La Posizione Finanziaria Netta di Growens ammonta a circa 11,9 milioni di Euro di cassa ed evidenzia impatti di periodo sostanzialmente riconducibili alle stesse dinamiche già evidenziate per la PFN consolidata.

Indicatori alternativi di performance

Nel presente bilancio annuale consolidato e separato 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, quest'ultimo determinato dalla somma di immobilizzazioni materiali, immateriali e finanziarie.
- **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 31/12/2025 confrontati con il periodo precedente in termini di ricavi complessivi, margine operativo lordo (EBITDA) e di risultato prima delle imposte (EBT).

Descrizione	31/12/2025	31/12/2024	Variazione
Totale Ricavi	77.429.039	74.460.302	2.968.737
Margine operativo lordo (EBITDA)	2.540.434	(110.744)	2.651.177
Risultato prima delle imposte (EBT)	(1.702.876)	(2.708.136)	1.005.259
Perdita netta d'esercizio	(2.347.474)	(2.535.045)	187.571

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

Descrizione	31/12/2025	31/12/2024
ROE netto (Risultato netto/Patrimonio netto)	(7,5%)	(7,0%)
ROE lordo (EBT /Capitale netto)	(5,4%)	(8,0%)
ROI (Ebitda/Capitale investito)	4,5%	(0,2%)
ROS (Ebitda/Ricavi di vendita)	3,3%	(0,2%)

I risultati economici consolidati sono caratterizzati dall'ottima performance in termini di EBITDA e del positivo miglioramento dell'EBT. La Perdita netta d'esercizio risente invece degli effetti negativi della gestione finanziaria, ampiamente positiva ma decisamente inferiore all'esercizio di confronto, e degli stanziamenti fiscali, entrambi determinati da eventi non ricorrenti che hanno caratterizzato il 2024, come precedentemente dettagliato. I *ratios* economici riflettono pienamente queste dinamiche.

Principali dati economici del Gruppo Growens

A migliore descrizione della situazione patrimoniale del Gruppo si riportano in tabella alcuni indici patrimoniali attinenti sia alle modalità di finanziamento degli impieghi a medio/lungo termine che alla composizione delle fonti di finanziamento, confrontati con gli stessi indici relativi al bilancio dell'esercizio precedente.

Descrizione	31/12/2025	31/12/2024
Margine primario di struttura (Mezzi propri - Attivo fisso)	10.541.740	8.760.228
Quoziente primario di struttura (Mezzi propri/Attivo fisso)	1,50	1,34
Margine secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) - Attivo fisso)	14.408.571	13.218.441
Quoziente secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) /Attivo fisso)	1,69	1,51

Il bilanciamento impieghi fonti è ulteriormente migliorato a seguito dello svincolo parziale delle somme in escrow, menzionato anche nel paragrafo successivo, (Euro 3,6 milioni) e alla riclassificazione del pegno BPER tra le attività correnti (Euro 1,3 milioni), essendo pienamente disponibili entro la fine del prossimo esercizio. Entrambe le voci facevano parte precedentemente dell'Attivo fisso.

Principali dati finanziari del Gruppo Growens

La posizione finanziaria netta consolidata al 31 dicembre 2025 è la seguente:

Posizione Finanziaria Netta Consolidata	31/12/2025	31/12/2024
A. Disponibilità liquide	2.115.042	4.970.777
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	0	0
C. Altre attività finanziarie correnti	13.359.098	13.123.021
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	15.474.140	18.093.798
E Debito finanziario corrente	2.494.034	2.065.949
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	989.588	1.111.891
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	3.483.622	3.177.841
H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)	(11.990.518)	(14.915.958)
I. Debito finanziario non corrente	807.180	1.914.487
L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)	807.180	1.914.487
M. Totale indebitamento finanziario (H) + (L)	(11.183.338)	(13.001.470)
N. Altre attività finanziarie a lungo termine	(1.172.662)	(4.813.589)
di cui E. Debito finanziario corrente Passività Right of Use IFRS 16	457.099	446.936
di cui I. Debito finanziario non corrente Passività Right of Use IFRS 16	597.677	880.369
Indebitamento finanziario netto adjusted (M)+(N)-(E)-(I)	(13.410.775)	(19.142.365)

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

La PFN consolidata evidenzia disponibilità liquide per Euro 15,5 milioni. La riduzione di circa 3 milioni nella liquidità rispetto al 31/12/2024 è conseguenza principalmente del supporto finanziario alla controllata Beefree, dei crescenti 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 presenza di incassi temporaneamente ritardati da clienti di grandi dimensioni, poi rapidamente riassorbiti, per fidelizzare i partner commerciali strategici e salvaguardare la marginalità del *core business*. Anche il credito IVA di Gruppo, generato principalmente da Agile Telecom, complessivi Euro 5,6 milioni maturati nell'esercizio 2025, ha avuto un sostanziale impatto nelle dinamiche della PFN. Nel periodo il Gruppo ha erogato dividendi cash agli azionisti Growens per Euro 926 migliaia e rimborsato finanziamenti, al netto delle nuove accensioni, con esborso finanziario di Euro 950 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 oltre Euro 1,3 milioni, a garanzia del finanziamento BPER Cassa Depositi e Prestiti,

attualmente in essere per circa Euro 1 milione, 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 2026. Per finalità di maggiore chiarezza espositiva e di facilità di confronto con i valori relativi al precedente esercizio, si è optato per adottare la medesima riclassificazione anche per questi ultimi. La voce "N. Altre attività finanziarie a lungo termine" rappresenta la quota depositata a garanzia dell'acquirente relativamente alla cessione del ramo ESP a favore di Teamsystem S.p.A. di luglio 2023. Nel corso dell'esercizio 2025 ha avuto luogo lo svincolo parziale, per circa Euro 3,6 milioni, a seguito della certificazione dei crediti d'imposta relativi alla R&S di Contactlab S.r.l. per il periodo 2015-2018.

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	31/12/2025	31/12/2024
Liquidità primaria (Liq. immediate e differite / Pass. Correnti)	1,63	1,57
Liquidità secondaria (Attività correnti / Passività correnti)	1,68	1,64
Indebitamento (Indebitamento netto / Patrimonio netto)	(0,36)	(0,38)
Tasso di copertura degli immobilizzi (Capitale proprio + Passività consolidate) / Attività fisse	1,80	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.

Principali dati economici di Growens

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

Descrizione	31/12/2025	31/12/2024	Variazione
Totale Ricavi	14.150.130	14.590.972	(440.842)
Margine operativo lordo (EBITDA)	686.567	692.715	(6.148)
Risultato prima delle imposte (EBT)	1.437.267	2.508.354	(1.071.087)
Utile d'esercizio	1.323.893	2.161.469	(837.576)

A migliore descrizione della situazione reddituale del Gruppo si riportano nella tabella sottostante alcuni indici di redditività confrontati con gli stessi quozienti relativi al precedente esercizio. Gli indici selezionati riflettono le dinamiche del conto economico con il calo degli Altri ricavi già ricordato per il venir meno di sopravvenienze e contributi non ricorrenti relativi

all'esercizio 2024 e il minor apporto della gestione finanziaria pur sempre positiva come da precedente approfondimento.

Descrizione	31/12/2025	31/12/2024
ROE netto (Risultato netto/Patrimonio netto)	3,1%	5,0%
ROE lordo (EBT /Capitale netto)	3,4%	(1,0%)
ROI (Ebitda/Capitale investito)	1,3%	1,3%
ROS (Ebitda/Ricavi di vendita)	5,0%	5,0%

Principali dati patrimoniali di Growens

A migliore descrizione della situazione patrimoniale della Società si riportano nella tabella sottostante alcuni indici di bilancio attinenti sia alle modalità di finanziamento degli impieghi a medio/lungo termine che alla composizione delle fonti di finanziamento, confrontati con gli stessi indici relativi ai bilanci degli esercizi precedenti.

Descrizione	31/12/2025	31/12/2024
Margine primario di struttura (Mezzi propri - Attivo fisso)	14.600.973	9.886.000
Quoziente primario di struttura (Mezzi propri/Attivo fisso)	1,53	1,31
Margine secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) - Attivo fisso)	16.592.611	12.829.339
Quoziente secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) /Attivo fisso)	1,60	1,41

Il bilanciamento fonti e impieghi a medio lungo termine si conferma ottimale e in miglioramento.

Principali dati finanziari di Growens

La posizione finanziaria netta della capogruppo al 31 dicembre 2025 era la seguente (in unità di Euro):

Posizione Finanziaria Netta Growens	31/12/2025	31/12/2024
A. Disponibilità liquide	620.224	492.770
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide		
C. Altre attività finanziarie correnti	13.359.098	13.123.021
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	13.979.323	13.615.791
E Debito finanziario corrente	420.403	448.539
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	989.588	1.111.891
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	1.409.991	1.560.431
H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)	(12.569.332)	(12.055.360)
I. Debito finanziario non corrente	681.681	1.758.509
J. Strumenti di debito		
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti		
L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)	681.681	1.758.509
M. Totale indebitamento finanziario (H) + (L)	(11.887.651)	(10.296.852)
N. Attività finanziarie non correnti	(1.172.662)	(4.813.589)
di cui E. Debito finanziario corrente Passività Right of Use IFRS 16	399.411	411.743
di cui I. Debito finanziario non corrente Passività Right of Use IFRS 16	543.952	796.166
Indebitamento finanziario netto adjusted (M)+(N)-(E)-(I)	(14.003.676)	(16.318.349)

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

La PFN di Growens ha registrato un miglioramento di circa Euro 1,6 milioni beneficiando dello svincolo parziale delle somme in escrow per Euro 3,6 milioni come evidenziato nel risultato adjusted in particolare alla riga N. Per un maggior approfondimento in merito si rimanda alle Note Illustrative separate e al commento alla PFN consolidata poco sopra. L'assorbimento delle risorse monetarie è fondamentalmente riconducibile al supporto finanziario alla controllata Bee Content Design, all'incidenza del crescente credito IVA di Gruppo, all'erogazione di dividendi cash per Euro 926 migliaia e al rimborso di finanziamenti al netto delle nuove accensioni per Euro 950 migliaia. La liquidità disponibile si attesta intorno a Euro 14 milioni alla fine dell'esercizio in esame. In coerenza con la rappresentazione della PFN consolidata, a cui si rimanda, anche in questo caso si è applicata la medesima riclassificazione relativamente alla lettera C. Altre attività finanziarie correnti anche per l'esercizio di confronto.

A migliore descrizione della situazione finanziaria della Società si riportano nella tabella sottostante alcuni indici specifici, confrontati con gli stessi indici relativi al bilancio precedente che ribadiscono quanto evidenziato

Descrizione	31/12/2025	31/12/2024
Liquidità primaria (Liq. immediate e differite / Pass. Correnti)	3,17	2,52
Liquidità secondaria (Attività correnti / Passività correnti)	3,29	2,63
Indebitamento (Indebitamento netto / Patrimonio netto)	(0,28)	(0,25)
Tasso di copertura degli immobilizzi (Capitale proprio + Passività consolidate) / Attività fisse	1,56	1,34

Informazioni attinenti all'ambiente e al personale

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

Personale

Nel corso dell'esercizio 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 31 dicembre 2025 l'organico del Gruppo è composto da 141 dipendenti di cui 5 dirigenti, 19 quadri e 117 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 137 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

Sebbene la natura delle attività digitali del Gruppo non comporti rischi ambientali diretti elevati, Growens riconosce la propria responsabilità nella gestione degli impatti diretti e indiretti, con particolare riferimento alla mappatura della propria catena del valore e al consumo energetico delle proprie infrastrutture fisiche e digitali. 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** (*Sustainability Statement*) 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.

Il Bilancio di Sostenibilità è lo strumento con cui Growens comunica e rendiconta in maniera trasparente e coerente a tutti i propri stakeholder i valori, le strategie e le performance direttamente collegate ai propri impatti **ESG (Environment, Social e 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 2025 - Growens ha costituito un gruppo di lavoro interno, rappresentativo delle principali funzioni aziendali, allo scopo di raccogliere le informazioni richieste, individuate in conformità ai nuovi standard comunitari (*ESRS - European Sustainability Reporting Standards*) introdotti dall'UE con la **Direttiva CSRD** - Corporate Sustainability Reporting Directive, recepita in Italia dal D.Lgs. 125/2024.

Si segnala che nonostante l'obbligo di rendicontazione previsto dalla Direttiva CSRD diventerà vincolante per Growens solo a partire dal 2028 con riferimento all'esercizio 2027, il Gruppo ha deciso di anticipare i tempi della normativa attivando proattivamente un cronoprogramma di conformità e integrando già dal 2024 l'analisi di materialità con l'approccio di **"doppia rilevanza"**, che analizza sia gli impatti prodotti dall'azienda sull'ambiente e sulle persone (*impact materiality*), sia i rischi e le opportunità finanziarie derivanti dai fattori di sostenibilità esterni che influenzano il valore del Gruppo (*financial materiality*).

Questo percorso di allineamento progressivo ai nuovi standard europei testimonia la volontà di Growens di evolvere verso modelli di reporting sempre più evoluti, mappando obiettivi ESG specifici in base alla realtà aziendale e all'evoluzione del panorama normativo.

Investimenti

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

Descrizione	Incrementi dell'esercizio
Costi di sviluppo piattaforme e servizi tecnologici	4.057.334
Software di terzi e marchi	111.181
Infrastruttura IT, macchine ufficio elettroniche e impianti	84.275
Mobili, arredi d'ufficio e migliorie su beni di terzi	6.660
Right of Use IFRS 16	474.886

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

Descrizione	Incrementi dell'esercizio
Software di terzi e marchi	100.660
Infrastruttura IT, macchine ufficio elettroniche e impianti	63.525
Mobili, arredi d'ufficio e migliorie su beni di terzi	6.660
Right of Use IFRS 16	356.905

Data la natura del business del Gruppo, gli investimenti sono storicamente concentrati sui cespiti immateriali, inseriti con il consenso del Collegio Sindacale, 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 e relativi a contratti di affitto uffici, noleggio vetture aziendali e hardware strumentale, hanno registrato incrementi per Euro 474 migliaia riferibili fondamentalmente a nuovi contratti di noleggio e leasing di autovetture e attrezzature hardware.

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, nell'esercizio 2025, il Gruppo ha capitalizzato investimenti interni, rilevati con il consenso del Collegio Sindacale, relativi allo sviluppo software delle proprie piattaforme e servizi tecnologici per oltre Euro 3,67 milioni, oltre a investimenti mediante consulenti esterni per circa Euro 384 migliaia. I principali investimenti del Gruppo continuano a concentrarsi sullo sviluppo dell'editor Beefree, nelle sue versioni APP e SDK, superando i 3 milioni di Euro. Lo sviluppo software di Beefree è gestito, in virtù di specifici accordi contrattuali, da un team di sviluppatori italiani di Growens, supportato da colleghi americani, ed è interamente definito e supervisionato dal management di Beefree. Anche Agile Telecom ha svolto attività di sviluppo software in decisa crescita rispetto al precedente esercizio, sia mediante il ricorso a risorse interne, sia ricorrendo a consulenti esterni per complessivi Euro 1 milione. Tali investimenti sono stati capitalizzati in virtù della futura utilità economica, attestata la futura recuperabilità economica e finanziaria e con il consenso del Collegio Sindacale. Nel corso dell'esercizio, il Gruppo ha inoltre sostenuto ulteriori costi operativi attinenti ai reparti dedicati alla ricerca e sviluppo per circa Euro 2,94 milioni a livello consolidato.

Innovazione, ricerca e sviluppo sono da sempre pilastri strategici e strutturali del DNA professionale e culturale del Gruppo Growens. Per garantire la competitività e offrire la migliore esperienza possibile ai nostri clienti, la natura del nostro business e il contesto operativo impongono di dare massima priorità agli investimenti e di mantenere una costante capacità di innovazione ed 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 con i clienti anche attraverso 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 dell'esercizio 2025 a seguito dell'attività di ricerca e sviluppo.

Editor Beefree:

L'accelerazione delle tecnologie di intelligenza artificiale generativa, con il loro rapido e costante sviluppo e impiego nella creazione di contenuti digitali, offre a Beefree sia un'opportunità di crescita che la necessità di rimanere al passo con i progressi. Di

conseguenza, nel 2025 sono state stanziato risorse specifiche per l'esplorazione e sviluppo di soluzioni che sfruttano l'IA generativa per creare prodotti vincenti: l'obiettivo non è l'innovazione fine a sé stessa, seguendo la moda del momento, ma piuttosto un'evoluzione ponderata del software Beefree. Questa evoluzione si concentra sull'impiego di nuove tecnologie per accrescere l'utilità dei prodotti.

Beefree ha un vantaggio competitivo dato dalla presenza di un ciclo di feedback interno che si auto-alimenta e conta su migliaia di sessioni di utilizzo. L'esplorazione del **Model Context Protocol (MCP)** all'interno di Beefree SDK - l'offerta per sviluppatori - ha permesso la creazione durante il 2025 di un sistema che permette ad un agente IA di interagire con l'editor per la creazione di email, pagine, ecc. Questo sistema è subito stato testato all'interno dell'applicazione Beefree App - l'offerta per gli utenti finali - generando soluzioni avanzate per l'applicazione stessa, e allo stesso tempo dando feedback utile per il miglioramento del sistema di creazione agentica in Beefree SDK. Lo sviluppo in un prodotto aiuta direttamente a migliorare l'altro. L'innovazione nei due prodotti si alimenta in un ciclo continuo.

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 lo ha sfruttato per rispondere al mercato sviluppando e rilasciando molte nuove funzionalità. Di seguito un elenco parziale dei miglioramenti introdotti nel corso del 2025: sviluppo di una modalità "agentica" per la creazione di messaggi, che sfrutta l'intelligenza artificiale generativa per ottimizzare la produzione di email di alta qualità. Si tratta di uno sviluppo complesso che proseguirà anche nel 2026.; 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 dell'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 (e.g. 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: Oltre ai grandi investimenti attorno all'intelligenza artificiale generativa, sono stati introdotti molti altri miglioramenti dell'esperienza d'uso del software nel corso del 2025. Un elenco completo è sempre disponibile all'indirizzo <https://developers.beefree.io/> alla

voce "What's New". Tra i più importanti, segnaliamo: il 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 con i prodotti Beefree contenuti elaborati in passato, senza doverli ricreare da zero; continui miglioramenti all'API che permette di controllare la qualità del contenuto creato, comprese funzionalità per verificare la stessa dal punto di vista dell'accessibilità del contenuto stesso a persone con disabilità; 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: notare che l'accessibilità nel sistema Beefree SDK viene affrontata da due punti di vista, creando ulteriore vantaggio competitivo: l'accessibilità del contenuto generato (il fruitore è il destinatario ultimo per il quale la email, pagina o altro contenuto è creato) e l'accessibilità dello strumento di creazione del contenuto stesso (il fruitore è l'utente del nostro prodotto).

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 (Agile Telecom Web Services) rappresenta l'infrastruttura tecnologica cruciale per lo svolgimento dell'intero processo del business di Agile Telecom. ATWS non è un semplice applicativo "gestionale", ma costituisce il gateway centrale, ovvero il "centro stella" di Agile Telecom. Attraverso questa piattaforma transita obbligatoriamente ogni singolo dato in entrata e in uscita. Senza ATWS, Agile Telecom semplicemente non potrebbe esistere né operare sul mercato, poiché verrebbe a mancare l'infrastruttura fisica e logica che permette di ricevere, instradare e fatturare gli SMS.

La piattaforma ATWS nasce con l'esigenza di rendere Agile Telecom un enabler a 360 gradi nel settore del mercato SMS A2P e OTP. ATWS si compone di diversi moduli, i quali lavorano sincronicamente e armonicamente al fine di gestire l'intera filiera SMS, dal momento di ricezione in ingresso al delivery verso il cliente finale utilizzando uno specifico fornitore e includendo altre funzionalità supplementari oltre al mero comparto tecnico come quelle di analisi, billing e gestione dei rapporti con entità esterne.

I moduli che lo compongono sono:

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

L'insieme delle infrastrutture e dei moduli consente ad Agile di avere software facilmente manutenibile, velocemente aggiornabile e pronto al deploy in ogni ambiente possibile in relazione al cliente, anche in maniera remota e senza visita on-site. La struttura consente inoltre di ridurre al minimo gli FTEs del cliente 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. La fase 3 del progetto ATWS si è conclusa 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 pensato 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 per facilitare l'aggiunta o la 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. Il progetto si è concluso a giugno 2025.

Progetto OMNI

Il focus del *progetto OMNI* si fonda sulla 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: la piattaforma sarà in grado di produrre autonomamente contenuti multilingua sia testuali che visivi, utilizzando modelli di intelligenza artificiale avanzati. Questa funzione permetterà alle PMI di creare rapidamente contenuti efficaci e coerenti su misura per diversi mercati e segmenti.
- Gestione multicanale delle campagne di marketing: la piattaforma supporterà una vasta gamma di canali digitali, come RCS, SMS, WhatsApp, social media (ad esempio Instagram), e canali di search engine marketing (SEM). Questa multicanalità consentirà alle aziende di raggiungere i propri clienti su piattaforme diverse attraverso una gestione unificata, ampliando così la portata delle campagne e garantendo coerenza nel messaggio.
- Ottimizzazione tramite analisi predittive: grazie all'utilizzo di algoritmi di machine learning, la piattaforma sarà in grado di analizzare le performance delle campagne e di fornire insight predittivi che supportano il processo decisionale, migliorando la precisione e l'efficacia delle strategie di marketing. I dati raccolti verranno usati per raffinare i messaggi, gli orari e i canali, rendendo il marketing più efficace.
- Creazione di micrositi e gestione dei pagamenti: la piattaforma faciliterà la trasformazione digitale di aziende fisiche e digitali, con la possibilità di creare micrositi personalizzati che fungono da vetrine online o punti di contatto interattivi. La gestione dei pagamenti e l'integrazione con altri servizi di e-commerce rappresenteranno un ulteriore passo verso la completa digitalizzazione.
- Centralizzazione del supporto clienti: tutte le interazioni con i clienti, provenienti da diversi canali, verranno raccolte e gestite in una singola inbox accessibile anche da mobile, permettendo una risposta rapida e coordinata alle richieste dei clienti, migliorando la loro esperienza e aumentando la soddisfazione.
- Modello di business ibrido: la piattaforma è progettata per essere offerta alle PMI tramite un modello di abbonamento SaaS per le funzionalità di base, mentre le campagne pubblicitarie avanzate e altri servizi aggiuntivi sono disponibili in modalità pay-per-use. Questo approccio garantisce flessibilità e accessibilità alle PMI, permettendo loro di modulare l'investimento in base alle proprie necessità e ai risultati desiderati.

In sintesi, questo progetto rappresenta un passo significativo verso la trasformazione digitale delle PMI, consentendo loro di sviluppare, monitorare e adattare la propria presenza digitale con strumenti basati sull'intelligenza artificiale che semplificano le operazioni e ottimizzano i risultati, favorendo una crescita sostenibile e competitiva. L'implementazione di questa iniziativa ha come obiettivo il miglioramento dell'efficienza dei processi e diversificazione del

business con conseguente diminuzione dei costi e massimizzazione del profitto. La conclusione della prima fase progettuale è prevista entro il mese di giugno 2026.

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, Growens ha 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 239.097 Euro, di cui Euro 46.277, erogati in data 13 marzo 2025, sotto forma di contributo a fondo perduto e Euro 192.820 sotto forma di finanziamento agevolato, corrisposti 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. In data 9 gennaio 2026 Agile Telecom ha ricevuto la seconda tranche su quattro sia del finanziamento agevolato, importo complessivo erogato Euro 143.550, sia del contributo a fondo perduto per un importo complessivo di Euro 15.950.

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

Nel corso dell'esercizio 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 di staff* contabili, legali, di gestione delle risorse umane e di controllo di gestione 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	4.557	3.516.288	-	1.377.335	2.003.718	-
BEE Content Design	2.617.720	-	-	-	11.528.846	-
Società controllate	2.622.277	3.516.288	-	1.377.335	13.532.564	-
Consorzio CRIT Scarl	-	5.398	70.000	-	(1.000)	39.200
Società collegate	-	5.398	70.000	-	(1.000)	39.200
Floor Srl	61	-	-	-	926	173.776
Altre parti correlate	61	-	-	-	926	173.776

Agile Telecom

Alla chiusura del 2025 la capogruppo aveva in essere i seguenti rapporti economico finanziari con Agile Telecom: debito nei confronti della controllata per Euro 3.516.288 derivante dal credito in regime di IVA di Gruppo gestito da Growens anche per la controllata, ricavi per Euro 2.003.718 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 2025 la capogruppo aveva in essere i seguenti rapporti economico finanziari con la controllata americana: crediti relativi a contratti intercompany per Euro 2.617.720, ricavi per Euro 11.528.846 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. I costi evidenziati si riferiscono alla locazione immobiliare in essere relativamente all'esercizio 2025. I crediti e i ricavi dell'esercizio sono relativi alla vendita di beni strumentali. 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 dell'esercizio 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 dell'esercizio 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 dell'esercizio. Alla chiusura dell'esercizio, 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 richiede da parte degli amministratori l'applicazione di principi e metodologie che, in talune circostanze, si poggiano su difficili e soggettive valutazioni e stime basate sull'esperienza storica e su assunzioni che sono di volta in volta considerate ragionevoli e realistiche in funzione delle relative circostanze. L'applicazione di tali stime e assunzioni influenza gli importi riportati negli schemi di bilancio, quali la Situazione patrimoniale-finanziaria consolidata, il Conto economico complessivo, il prospetto delle variazioni di Patrimonio netto ed il Rendiconto finanziario, nonché l'informativa fornita. I risultati finali delle poste di bilancio per le quali sono state utilizzate le suddette stime ed assunzioni possono differire da quelli riportati nei bilanci che rilevano gli effetti del manifestarsi dell'evento oggetto di stima, a causa dell'incertezza che caratterizza le assunzioni e le condizioni sulle quali si basano le stime. Di seguito si fa cenno al tema impairment di attività fortemente impattato dal ricorso a stime e valutazioni, per il quale un cambiamento nelle condizioni sottostanti le assunzioni utilizzate potrebbe avere un impatto significativo sui dati finanziari consolidati.

Impairment di attività

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

goodwill è imputata pro-quota al valore di libro degli asset che costituiscono la cash generating unit. Per la verifica puntuale dell'esito della procedura di impairment si invita alla consultazione dello specifico paragrafo delle note esplicative al presente bilancio annuale consolidato.

Informazioni relative ai rischi e alle incertezze ai sensi dell'art. 2428, comma 2, al punto 6-bis, cod. civ.

Analisi dei rischi

Nell'ambito delle proprie attività, il Gruppo è esposto a rischi e incertezze derivanti da fattori esogeni, connessi al contesto macroeconomico generale o specifico dei settori in cui opera, nonché a rischi derivanti da scelte strategiche e a rischi interni di gestione. L'individuazione e mitigazione di tali rischi è stata sistematicamente effettuata, consentendo un monitoraggio e un presidio tempestivo delle 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. Come già accennato nel paragrafo relativo alla situazione macroeconomica, l'inizio del 2026 ha visto intensificarsi le tensioni geopolitiche internazionali a causa del conflitto in Medio Oriente scoppiato a fine febbraio e ai rischi legati agli impatti in termini inflazionistici e di incertezza economica globale connessi al prolungamento delle ostilità e alla disponibilità nel lungo termine di alcune materie prime strategiche come il petrolio. Growens ha saputo crescere e raggiungere importanti obiettivi,

ma l'eventuale permanere di condizioni di incertezza a livello nazionale ed internazionale e gli imprevedibili effetti delle stesse potrebbero comunque avere impatto negativo sul business di Gruppo a seguito di una eventuale flessione dei ricavi, della redditività e dei flussi di cassa.

Si rimanda, per un'analisi più approfondita, alle note sulla situazione macroeconomica nella parte iniziale della presente relazione.

Rischi di mercato

I settori in cui opera il Gruppo sono caratterizzati da un rapido sviluppo tecnologico e risentono della pressione competitiva derivante dal ritmo serrato di sviluppo della tecnologia. Il successo del Gruppo dipende, tra l'altro, dalla capacità di innovare e potenziare le proprie tecnologie, al fine di rispondere ai progressi tecnologici del comparto e alla domanda del mercato. 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 servizi commercializzati. 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 intervenga, 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 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. In data 26 maggio 2025 Growens ha sottoscritto una linea di credito per circa 2,6 milioni di euro, sotto forma di anticipo sul credito IVA di Gruppo per il quale era stato richiesto il rimborso all'Agenzia delle Entrate. La linea di credito, con scadenza originaria al 26 aprile 2026, è stata estinta anticipatamente a seguito dell'accredito, avvenuto il 16 ottobre 2025, dell'intero importo

richiesto da parte dell'Agenzia delle Entrate di Milano. Inoltre, Agile Telecom utilizza linee di credito di smobilizzo di crediti commerciali a breve termine, con orizzonte temporale estremamente ridotto, per far fronte allo stress di cassa derivante da picchi di pagamento dei fornitori in corrispondenza del fine mese. 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 persistente 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 ridurrebbe 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 mitigare 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. Da evidenziare anche le periodiche attività di training in questo ambito che vengono proposte a tutta la popolazione aziendale vista la particolare sensibilità a questo specifico rischio.

Rischi reputazionali e di Corporate Social Responsibility (CSR)

Il Gruppo Growens identifica nel proprio patrimonio reputazionale un asset strategico essenziale, la cui tutela è affidata a una gestione proattiva e integrata. Tale rischio è connesso alla possibilità di eventi negativi o alla diffusione di notizie pregiudizievoli, nonché alla potenziale mancata coerenza tra l'impegno etico e di sostenibilità dichiarato e l'effettivo operato del Gruppo in ambito ambientale, sociale e di governance (ESG).

Per garantire un presidio rigoroso di tali dinamiche, il Gruppo ha strutturato un sistema di Governance e Compliance che poggia sull'adozione di un **Codice Etico** volto a definire le responsabilità verso tutti gli stakeholder e su rigorose politiche anticorruzione applicate in ogni giurisdizione in cui opera. A supporto della trasparenza e dell'integrità aziendale, è attivo un sistema di **Whistleblowing** conforme alle normative europee, che permette di identificare e mitigare tempestivamente eventuali rischi etici o comportamentali garantendo la massima riservatezza ai segnalanti.

La gestione dei rischi di sostenibilità e reputazione si riflette parallelamente nel rigoroso presidio della sicurezza digitale e nella costante evoluzione dei sistemi di protezione delle informazioni (*cybersecurity*), elementi oggi imprescindibili per operare nel mercato MarTech globale. In continuità con tale visione, per un approfondimento tecnico sulle misure di sicurezza informatica e sulla conformità alle direttive NIS2 e GDPR, si rimanda al paragrafo 'Data Protection, AI, NIS2 e Compliance normativa'

La tutela della reputazione è inoltre intrinsecamente legata al benessere dei collaboratori: attraverso il modello Growens **WoW** e l'iniziativa **REST**, il Gruppo promuove un ambiente di lavoro inclusivo e resiliente, minimizzando i rischi legati al turnover e alla perdita di talenti. Tale presidio dei rischi sociali è ulteriormente rafforzato dal conseguimento della **Certificazione per la Parità di Genere** (UNI/Pdr 125:2022) e dall'implementazione delle policy **DEIA**, volte ad assicurare equità e inclusività in tutti i processi organizzativi.

Il monitoraggio sistematico di queste aree è coordinato dalla Holding attraverso un gruppo di lavoro interfunzionale che applica l'approccio della doppia materialità, che consente di

analizzare congiuntamente l'impatto prodotto dall'azienda (*impact materiality*) e i rischi finanziari derivanti da fattori esterni di sostenibilità (*financial materiality*), garantendo che la sostenibilità sia parte integrante delle decisioni strategiche. L'impegno in ambito CSR viene inoltre comunicato annualmente su base volontaria nel Bilancio di Sostenibilità, che oggi evolve verso un progressivo allineamento ai futuri standard europei **ESRS**.

Rischi ambientali

Si segnala che le sedi operative del Gruppo e della Capogruppo sono ubicate in zone non soggette a rischi ambientali sistemici di particolare rilievo, quali fenomeni alluvionali, sismici o geomorfologici. L'accentuarsi del cambiamento climatico, che negli ultimi anni ha portato all'aumento di eventi meteorologici estremi e imprevedibili, non ha finora generato criticità tali da compromettere la continuità operativa.

Tutte le strutture fisiche sono conformi alle normative di sicurezza vigenti e il Gruppo dispone di adeguate coperture assicurative contro i danni materiali, oltre che di strumenti di resilienza interni, come nel caso del modello di lavoro WoW (Way of Working) che incoraggia il lavoro ibrido e da remoto. La delocalizzazione delle attività della forza lavoro riduce infatti drasticamente l'esposizione del Gruppo ai rischi derivanti da singoli eventi geologici o climatici localizzati, garantendo una naturale ridondanza operativa: l'eventuale indisponibilità temporanea di una sede fisica non pregiudica la capacità del Gruppo di erogare i propri servizi, assicurando la piena resilienza dei processi aziendali anche in scenari di emergenza ambientale.

In linea con il cronoprogramma di allineamento alla normativa CSRD, Growens ha iniziato nell'ultimo semestre del 2025 un passaggio evolutivo nel monitoraggio dei propri impatti climatici. Sebbene la rendicontazione resti focalizzata sulle emissioni di Scope 1 e 2 (consumi diretti e acquisto di energia), internamente il Gruppo ha avviato la mappatura delle emissioni di **Scope 3**, ovvero le emissioni indirette generate lungo l'intera catena del valore. L'obiettivo è monitorare l'impronta carbonica delle infrastrutture tecnologiche e dei servizi cloud che supportano l'operatività di Beefree e Agile Telecom non solo per rispondere a una futura esigenza normativa, ma per identificare tempestivamente i rischi finanziari derivanti dall'evoluzione delle carbon-tax e dall'incremento dei costi energetici dei fornitori tecnologici, rafforzando la resilienza strategica del Gruppo.

Rischi legati a modifiche del contesto normativo

Il Gruppo opera in un ecosistema normativo internazionale caratterizzato da un'evoluzione rapida e complessa, con particolare riferimento ai settori della protezione dei dati personali, della sicurezza informatica, dell'intelligenza artificiale e delle comunicazioni elettroniche. Eventuali modifiche legislative o regolamentari (incluse nuove direttive europee, linee guida delle autorità competenti o interpretazioni giurisprudenziali) quasi sempre corrispondono all'introduzione di obblighi di conformità aggiuntive, che determinano un incremento dei

rischi relativamente a costi di compliance, necessità di adeguamenti organizzativi o tecnologici non preventivati, limitazioni nello sviluppo di determinati servizi, esposizione a sanzioni e contenziosi.

Al fine di mitigare tali rischi, il Gruppo ha adottato un approccio proattivo che va oltre il semplice adeguamento reattivo, investendo sul rafforzamento sistematico delle funzioni legali e di controllo interno, supportate da advisor qualificati per garantire una risposta tempestiva a sfide cruciali come l'implementazione della direttiva **NIS2** e la transizione verso il nuovo quadro regolatorio dell'**AI Act**. Inoltre, il Gruppo presidia i rischi normativi legati alla sostenibilità attraverso un cronoprogramma di allineamento alla Direttiva CSRD, decidendo di adottarne anticipatamente i criteri su base volontaria per ridurre l'impatto di eventuali obblighi futuri e garantire una maggiore resilienza strategica rispetto all'evoluzione degli standard europei ESRS.

Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura dell'esercizio 2025

Successivamente alla chiusura dell'esercizio oggetto di analisi e fino alla data di approvazione del presente bilancio annuale consolidato e separato, non si sono verificati fatti di rilievo da evidenziare in questa sezione.

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 dell'offerta di soluzioni tecnologiche trainata da barriere di ingresso sempre più basse. . In questo contesto, Growens ha rafforzato gli investimenti in Beefree per capitalizzare su queste evoluzioni e mantenere la competitività.

Il settore del B2B 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.

Per l'esercizio 2025, le linee guida di Beefree hanno determinato 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. In ambito AI la strategia è orientata su due direzioni complementari: lato SDK lo sviluppo di un MCP (Model Context

Protocol) che permette di aprire Beefree al mondo degli agenti AI, consentendogli l'utilizzo dell'editor. Lato Beefree per designer, attraverso lo sviluppo di un Agente AI che affianca e supporta il designer in ogni aspetto della creazione di un contenuto, come un assistente con cui interagire per modificare, correggere, tradurre o creare varianti di un contenuto. 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. A livello commerciale prosegue la diffusione dello Startup Program, inaugurato a metà 2024 e dedicato al servizio Beefree SDK. Sempre per SDK si è perfezionato il progetto per includerlo nel marketplace di un primario cloud provider (AWS di Amazon) per aumentarne la visibilità e l'adozione. Su Beefree per designer la strategia di go-to-market si focalizzerà su una maggiore sinergia con il portale ReallyGoodEmails acquisito nel 2024.

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, 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 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 dell'esercizio 2025, la Società ha altresì avviato e portato a conclusione un'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 è stata 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 secondo semestre dell'esercizio 2025, la Società ha, inoltre, svolto due attività di audit in materia di salute e sicurezza sul lavoro e in materia di reati contro la Pubblica Amministrazione dalle quali non sono emerse violazioni del Modello 231, né criticità tali da richiedere segnalazioni agli organi sociali competenti.

Nel corso del 2025, l'Organismo di Vigilanza ha, infine, 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 del Consiglio di Amministrazione.

Da ultimo, si prevede, nel corso del 2026, di aggiornare il Modello 231 con l'obiettivo principale di (i) recepire, nella Parte Generale, la qualificazione di Growens quale soggetto importante ai sensi della Direttiva NIS2, e (ii) armonizzare i protocolli di controllo esistenti con le prassi operative attualmente in essere, assicurando il raccordo tra i presidi formalmente adottati e le modalità concrete di gestione, senza modificarne la struttura di fondo, 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 personali, Growens è da sempre particolarmente sensibile alle tematiche di Data Protection. Il Gruppo, infatti, oltre alla presenza di un reparto legale interno, continua ad essere affiancato, su queste tematiche, da consulenti legali di comprovata competenza ed esperienza, a livello nazionale ed internazionale, 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), oltre che per quanto riguarda gli sviluppi legislativi in tema di accessibilità (di cui alla Direttiva 882/2019, c.d. European Accessibility Act, e relativa disciplina nazionale di recepimento in Italia).

Ai fini di una migliore gestione del business del Gruppo, si conferma il supporto di un Data Protection Officer (DPO) esterno il cui ruolo è stato affidato a ICTLC S.p.A., che opera tramite un gruppo di lavoro composto da figure altamente qualificate, indipendenti e dotate altresì di esperienza nel settore della protezione dei dati personali.

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 del reparto legale interno e 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 nell'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 nel corso del 2026: ciò anche alla luce delle prospettate revisioni e semplificazioni legislative che potrebbero impattare su alcune delle principali normative sui dati attualmente vigenti in Europa (tra cui GDPR, AI Act, Data Act) mediante la proposta di riforma di cui alla "Digital Omnibus Regulation" attualmente in fase di discussione presso la Commissione Europea.

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 proseguito nel fornire 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 Beefree. L'obiettivo rimane quello di garantire sempre più un'adeguata compliance 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 esplicazione 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, ed è stata recentemente estesa 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 ha inoltre completato il processo di certificazione ai sensi dell'EU-US Data Privacy Framework (**DPF**), adottando 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 stato positivamente concluso con la pubblicazione online da parte di Beefree della Privacy Policy redatta in conformità al DPF, oltre che naturalmente con la pubblicazione del nominativo di Beefree nell'elenco dei soggetti certificati ai sensi del DPF sul relativo sito web.

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 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 (fermo restando che, come rilevato in precedenza, anche la disciplina in ambito AI di cui all'AI Act potrebbe subire modifiche nell'ambito del progetto di riforma di cui alla Digital Omnibus).

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.

In coerenza con l'approccio di governance adottato dal Gruppo per l'utilizzo responsabile di strumenti basati sull'Intelligenza Artificiale, e anche in considerazione degli obblighi di competenza e consapevolezza richiesti dall'AI Act, nel corso del 2025 è stato avviato un programma strutturato di AI Literacy rivolto ai dipendenti, con contenuti differenziati in funzione delle attività e dei rischi connessi ai diversi ruoli aziendali. La formazione è stata erogata con l'obiettivo di promuovere un utilizzo consapevole e conforme degli strumenti di AI e supportare le funzioni aziendali nell'identificazione delle principali aree di rischio (tra cui protezione dei dati, sicurezza, affidabilità dei risultati e corretto impiego nei processi operativi). In particolare, il programma formativo è stato articolato in quattro moduli distinti, oltre a un modulo generale e trasversale rivolto a tutti i destinatari, dedicato all'AI Act, alla sua struttura e alla relativa disciplina regolamentare: (i) "Tech & Development" - un modulo dedicato ai team coinvolti nella progettazione, sviluppo, integrazione e rilascio di funzionalità abilitate da sistemi di AI; (ii) "General AI Assistants" - un modulo sui sistemi di intelligenza artificiale di uso generale (general-purpose AI); (iii) "Marketing & Sales" - un modulo focalizzato sull'uso responsabile dell'AI in ambito commerciale e marketing; (iv) "Customer Support" - un modulo specificamente rivolto ai team che interagiscono con clienti e utenti, con particolare attenzione agli impatti dell'AI nei processi di comunicazione e supporto. Il programma costituisce una misura di prevenzione e mitigazione del rischio, e potrà essere ulteriormente esteso e aggiornato anche alla luce delle evoluzioni applicative e interpretative del quadro normativo europeo attese nel corso del 2026.

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.

Relazione sull'adeguamento alla Direttiva (UE) 2022/2555 (NIS2) e al D. Lgs. 138/2024

Inquadramento Normativo e Soggettività Giuridica

Nel corso dell'esercizio 2024 e per tutto il 2025, Growens ha presidiato con estrema attenzione l'evoluzione del quadro normativo in materia di Cyber Security, culminato con il recepimento della Direttiva (UE) 2022/2555 (nota come **NIS2**) attraverso il Decreto Legislativo n. 138 del 21 settembre 2024. Tale normativa impone standard elevati di resilienza digitale per i soggetti identificati come "essenziali" o "importanti" all'interno del mercato unico europeo.

Growens, in qualità di capogruppo della società controllata Agile Telecom, esercita attività di direzione e coordinamento in materia di gestione del rischio cibernetico ai sensi dell'articolo

3, comma 10, del citato decreto di recepimento. Tale qualificazione comporta l'assunzione diretta degli obblighi NIS2 in capo alla Holding, rendendo necessario un impegno documentato nell'allocazione delle risorse e nella definizione delle strategie di mitigazione del rischio. Per il 2025, le scadenze normative hanno previsto la registrazione sui portali dell'Agenzia per la Cybersicurezza Nazionale (ACN) e l'adozione delle prime misure tecniche e organizzative proporzionate al rischio.

Attività 2025: Governance e Gap Analysis

Nel corso dell'esercizio 2025, la Società ha completato la strutturazione del proprio modello di governance e ha condotto una valutazione analitica del proprio stato di conformità.

- **Modello Organizzativo Cybersecurity (MOC):** è stato formalizzato un assetto di ruoli e responsabilità che vede il coinvolgimento diretto del Consiglio di Amministrazione. Sono stati identificati il Presidente Matteo Monfredini (Punto di Contatto), il Dott. Michele Cappellini (Sostituto PoC) e il Dott. Eugenio Gennari (Referente CSIRT).
- **Analisi degli Ambiti di Controllo:** la Società ha effettuato una mappatura rispetto ai dieci ambiti definiti dall'ACN, rilevando un livello di copertura "Alto" in aree strategiche quali la Gestione degli Asset, la Gestione delle Identità (IAM), la Sicurezza dei Dati, la Sicurezza delle Piattaforme e lo Sviluppo Software.
- **Esiti della Gap Analysis 2025:** l'attività principale dell'anno è stata la conduzione di una gap analysis strutturata, che ha permesso di individuare con precisione le carenze rispetto ai requisiti di conformità NIS2. Questo processo non è stato un mero esercizio di verifica, ma lo strumento fondamentale per definire le aree in cui è necessario un intervento strutturato di consolidamento.

Risultanze dell'Analisi e Aree di Miglioramento

Dalla gap analysis effettuata nel 2025 sono emersi specifici ambiti di intervento che la Società ha deciso di indirizzare in modo programmatico:

- **Gestione degli Incidenti:** è stata rilevata la necessità di una più precisa allocazione delle responsabilità interne e di una migliore integrazione dei flussi di comunicazione verso il CSIRT nazionale e gli stakeholder esterni.
- **Risorse Umane e Formazione:** l'analisi ha evidenziato l'opportunità di formalizzare programmi di sensibilizzazione (awareness) e formazione periodica, estendendoli in modo sistematico anche ai vertici aziendali.
- **Gestione delle Vulnerabilità:** è stata identificata la necessità di automatizzare il monitoraggio attraverso l'adozione di tool specifici e di formalizzare i processi di reportistica verso gli organi di governance.

Roadmap 2026: Consolidamento e Resilienza

Le attività pianificate per il corso dell'anno 2026 sono il risultato diretto dei gap identificati quest'anno e mirano a trasformare le indicazioni dell'analisi in misure operative consolidate. Tali interventi, pur essendo stati già deliberati e inseriti in roadmap, saranno oggetto di esecuzione e completamento nel corso del prossimo anno:

- **Implementazione Operativa:** piena attuazione dei piani di gestione incidenti e dei flussi di notifica ACN/CSIRT.
- **Automazione e Monitoraggio:** selezione e implementazione di tool per la gestione automatizzata delle vulnerabilità e centralizzazione dei log di sicurezza.
- **Continuità Operativa e Business Resilience:** svolgimento della Business Impact Analysis (BIA) per mappare i processi critici e definire i parametri di RTO (Recovery Time Objective) e RPO (Recovery Point Objective). Formalizzazione e test dei piani di Business Continuity (BCP) e Disaster Recovery (DRP).
- **Cyber Drill:** esecuzione di simulazioni operative di attacco per testare la reattività della struttura organizzativa.
- **Catena di Approvvigionamento:** rafforzamento del monitoraggio e della qualifica dei fornitori strategici, con l'integrazione sistematica dei requisiti NIS2 nei contratti.

Conclusioni e Responsabilità degli Amministratori

Nel corso del consiglio di amministrazione del mese di Novembre 2025, è stata confermata la centralità del sistema di gestione della sicurezza informatica, consapevoli che la normativa NIS2 attribuisce agli organi direttivi una responsabilità diretta e non delegabile. Growens si impegna quindi a garantire la continuità degli investimenti necessari per l'esecuzione della roadmap 2026, assicurando che la gestione del rischio cibernetico rimanga un pilastro fondamentale per la tutela degli asset societari e della continuità del business.

Vi ringraziamo per la fiducia accordataci.

Milano, 24 marzo 2026

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione

Matteo Monfredini

