



PRICE SENSITIVE

COMUNICATO STAMPA

**Growens sottoscrive un accordo vincolante per l'acquisto del 100% di
Contactlab S.p.A.
e consolida la propria *leadership* nel settore delle *cloud marketing
technologies* in Italia**

- *L'operazione avverrà attraverso il pagamento agli attuali soci Massimo Fubini, Elisa Martelli e P101 di un corrispettivo di Euro 5 milioni, parte in cassa e parte in azioni Growens, più un earn-out fino a massimi Euro 6,6 milioni al raggiungimento di determinati obiettivi di business al 2024*
- *L'acquisizione di Contactlab - primario player in Italia nei servizi di marketing in cloud - consoliderà in maniera significativa la posizione di leadership di Growens*
- *Closing previsto entro il mese di maggio 2022*

Milano, 4 aprile 2022 - Growens S.p.A. - GROW (la "Società" o l'"Emittente" o "Growens"), società ammessa alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, sistema multilaterale di negoziazione organizzato da Borsa Italiana, e operante nel settore delle *cloud marketing technologies*, ha sottoscritto in data odierna un accordo vincolante finalizzato all'acquisizione del 100% di Contactlab S.p.A. ("Contactlab"), primaria società italiana attiva nei servizi di *marketing in cloud* (l'"Acquisizione" o l'"Operazione").

Contactlab è titolare di una piattaforma proprietaria di *marketing* digitale basata sull'Engagement Intelligence e offre i suoi prodotti e servizi a circa 330 clienti nel segmento *enterprise* di varie *industries*, tra i quali Eataly, Scalo Milano, Christian Dior Couture, Patrizia Pepe, San Pellegrino, Stroili, Peuterey, Dsquared2, AIRC, con ricavi nel 2021 pari a Euro 10,9 milioni (dati preconsuntivi), con un margine EBITDA pari a circa Euro 1 milione (9,3% dei ricavi). La sua clientela - concentrata per l'85% sul territorio italiano - è fortemente complementare con la clientela della *business unit* MailUp, focalizzata sul segmento SMB (small-medium business).

Contactlab è composta da due divisioni: una di prodotto (la "Divisione Tech") e una di servizi di agenzia *digital* (la "Divisione Agency") specializzata nel *customer engagement*. A seguito dell'Acquisizione da parte del Gruppo Growens, l'attività della prima divisione sarà abbinata a, e coordinata con, quella della *business unit* MailUp, ampliando così la gamma di servizi per soddisfare le esigenze dei clienti più sofisticati in termini di gestione dei dati - anche in tempo reale - e di *marketing automation*. I prodotti di Contactlab saranno per questo mantenuti e sviluppati e non sono previste migrazioni di clienti. La seconda divisione

diventerà invece una nuova unit del Gruppo Growens, che aggregerà l'offerta dei servizi professionali legati al *customer engagement* di tutto il gruppo e lavorerà su un ventaglio di piattaforme e software diversificato, anche non di proprietà. Questa nuova divisione sarà funzionale anche ad alcune attività oggi svolte internamente a BEE o esternalizzate a partner esteri.

Le funzioni di staff di Contactlab saranno invece integrate con la struttura di Holding di Growens, che già centralizza le funzioni di People&Culture, IT, Legal, Accounting, Controlling e Finance. Per quanto riguarda i dipendenti, si prevede una completa integrazione delle due strutture, tenendo conto dell'attuale assetto delle due realtà, in termini di competenze e *seniority*, con l'obiettivo di valorizzare i *know how* affini come complementari.

A valle dell'operazione, Massimo Fubini (attuale CEO e fondatore di Contactlab) assumerà il ruolo di responsabile della business unit *combined* MailUp+Contactlab.

L'Operazione si inserisce nel più ampio piano di sviluppo e consolidamento del gruppo di cui Growens è a capo (il "**Gruppo**"), rappresentando uno dei principali obiettivi strategici per lo stesso, in linea con il piano di espansione per linee esterne, diversificazione ed ampliamento della propria offerta commerciale. Con il perfezionamento dell'Acquisizione, Growens intende pertanto aumentare la propria dimensione e la propria capitalizzazione, dando vita ad un operatore sempre maggiormente integrato nel campo delle tecnologie per il *marketing in cloud* e con una chiara posizione di leadership in Italia.

A giudizio del *management* l'Operazione rappresenta una tappa rilevante nella strategia di crescita di Growens in un contesto competitivo sempre più centrato sui dati. L'Emittente persegue infatti l'obiettivo di aumentare il ricavo medio per cliente, facendo leva sul miglioramento del portafoglio di prodotti e soluzioni offerte tramite una tecnologia complementare alla piattaforma di MailUp, all'*editor* di *template* e-mail BEE (beefree.io) e all'offerta di Datatrics.

Matteo Monfredini, Presidente e fondatore di Growens, ha dichiarato "*L'acquisizione di ContacLab è coerente con il nostro obiettivo strategico di incrementare il fatturato della componente SaaS, fornendo al contempo sinergie di tipo organizzativo e tecnologico all'interno della medesima linea di business, nonché sinergie nella linea CPaaS per la componente SMS. Abbiamo dedicato tempo e risorse per la chiusura dell'Operazione, nella volontà di costruire un business plan congiunto a quattro mani, con il supporto di advisor di alto standing, in modo da assicurare che l'integrazione non solo rispetti una solida logica di business ma sia anche supportata da una ampia compatibilità culturale.*"

Nazzareno Gorni, Amministratore Delegato e fondatore di Growens, ha dichiarato "*La valenza di questa acquisizione è duplice: la tecnologia e i servizi di Contactlab ci consentiranno di rafforzare il nostro portafoglio servizi, ampliando in modo importante il ventaglio di offerta ai nostri clienti; e grazie alla forte complementarità dei clienti potremo consolidare la nostra posizione nel mercato italiano, rafforzando ulteriormente la nostra leadership. L'integrazione con Contactlab ci offrirà inoltre possibilità di cross-selling, di acquisire talenti sempre più rari da reperire nel settore martech, nonché importanti sinergie.*"

Massimo Fubini, Amministratore Delegato e fondatore di Contactlab, ha dichiarato "*Nell'attuale contesto di mercato, la capacità di raccogliere i dati dei clienti ed utilizzarli per una comunicazione personalizzata assume sempre maggior valore per le aziende. Le politiche di CRM efficientano gli investimenti media delle aziende e incrementano sensibilmente lo scontrino medio e la frequenza di acquisto. L'unione di Contactlab e MailUp è il punto di partenza per la costruzione di un player unico nel mercato per dimensioni, e capacità ed esperienza, sia per quanto riguarda le marketing technologies sia per la capacità di ideare, implementare ed eseguire progetti di CRM e di engagement per ogni tipologia di cliente.*"

CONTACTLAB

Contactlab fornisce prodotti e servizi di alta qualità per massimizzare i risultati delle strategie di *customer engagement* e disegnare campagne di *digital marketing*, attraverso l'offerta integrata di due principali divisioni:

- **Divisione Tech** (prodotto Contactlab Marketing Cloud): tramite la piattaforma SaaS proprietaria e sviluppata internamente, è possibile (i) raccogliere dati sui comportamenti dei clienti, (ii) effettuare analisi statistiche e segmentare la clientela anche tramite l'utilizzo di intelligenza artificiale, (iii) sviluppare automaticamente campagne multi-canale personalizzate, (iv) analizzare il ritorno sugli investimenti effettuati. La parte di prodotto è modulare e adattabile alle diverse esigenze dei clienti; viene offerta come piattaforma SaaS (*cloud*, esternalizzazione del sistema informatico) ed espone API per facilitare l'integrazione con l'ecosistema del cliente e con tool esterni. La piattaforma inoltre già si avvale di BEE Plugin (software del gruppo Growens) per le funzioni di creazione di digital content;
- **Divisione Agency** (servizi professionali): fornisce servizi di consulenza e formazione digitale, strategie di marketing multicanale e *loyalty*. Completa l'offerta un team di *operation* che lavora 24/7 per supportare i clienti nell'esecuzione di campagne a livello globale. I servizi sono erogati da persone qualificate e sulle principali piattaforme di *marketing cloud* e supportano aziende in tutto il mondo con una copertura dei servizi in lingua inglese e su fusi orari diversi.

Contactlab è stata fondata nel 1998 dall'attuale CEO e azionista di maggioranza Massimo Fubini. Nel 2014 ha aperto il proprio capitale a Programma 101 SICAF S.p.A., gestita da P101 SGR S.p.A. ("P101") che ha acquistato una partecipazione di minoranza in Contactlab. La società ha sede a Milano ed opera con circa 140 risorse. Per maggiori informazioni si rinvia al sito web Contactlab.com.

MODALITÀ E DETTAGLI DELL'OPERAZIONE

L'Operazione prevede la cessione di complessive n. 1.228.572 azioni di Contactlab (costituenti la totalità del relativo capitale sociale) da parte degli attuali soci Massimo Fubini, Elisa Martelli e P101 (i "**Venditori**") per un corrispettivo complessivo (*Equity Value*) di **Euro 5 milioni** da regolarsi:

- (i) per complessivi Euro 3,750 milioni, per cassa (facendo ricorso a mezzi propri) a ragione della compravendita di n. 827.617 azioni Contactlab di categoria A e B (di titolarità di tutti i soci e pari a circa il 67,4% del capitale sociale), da pagarsi al *closing*;
- (ii) per complessivi circa Euro 1,250 milioni, a ragione della compravendita delle residue n. 400.955 azioni Contactlab di categoria A e B di titolarità di tutti i soci pari complessivamente a circa il 32,6% del capitale sociale, in natura, a mezzo della dazione di complessive n. 188.822 azioni proprie della Società alla data del *closing* (le "**Azioni da Corrispettivo**"). Il valore implicito delle azioni Growens in contropartita per l'Operazione è pari a Euro 6,62 cadauna, con un premio di circa il 29% rispetto al prezzo ufficiale dell'1 aprile 2022.

In aggiunta a quanto sopra, è previsto il pagamento ai Venditori di una componente di *earn-out* per un controvalore fino a massimi Euro 6,6 milioni, previo raggiungimento di taluni obiettivi strategici e di redditività cumulata combinata di Growens e Contactlab da calcolarsi nel triennio 2022-2024.

L'importo eventualmente dovuto a titolo di *earn-out* sarà da corrispondersi: (i) per quanto riguarda P101, esclusivamente per cassa, (ii) per i restanti Venditori diversi da P101, a discrezione di Growens per cassa o *in kind* fino a massimo il 40% in azioni Growens (le "**Azioni da Earn-out**"), in funzione del prezzo medio ufficiale ponderato delle Azioni Growens degli ultimi 90 giorni di borsa aperta antecedenti la data di maturazione dell'*earn-out*, maggiorato del 10%.

Come anticipato, ai fini della realizzazione dell'Operazione, l'Emittente ha stipulato in data odierna un accordo di compravendita con i Venditori (l'"**Accordo**").

L'Accordo include previsioni usuali per operazioni della specie, tra le quali: (i) il rilascio di apposite dichiarazioni e garanzie da parte dei Venditori con conseguenti obblighi di indennizzo a favore della Società e/o di ContacLab stessa, (ii) un meccanismo di indennizzo in caso di passività sopravvenute supportato da idonee ed usuali garanzie di natura reale (inclusive della costituzione di un apposito *escrow account* e della costituzione in pegno di una porzione delle Azioni da Corrispettivo), (iii) obblighi di non concorrenza e non storno, (iv) la previsione di determinati impegni di *lock-up* sia sulle Azioni da Corrispettivo sia sulle Azioni Earn-out, per un periodo massimo a scalare compreso tra 18 e 48 mesi dal *closing* dell'Operazione.

Da ultimo, nel contesto dell'Operazione – ed al fine di garantire la collaborazione e la continuità gestionale dell'attuale management di Contactlab – è prevista la sottoscrizione di taluni accordi, inclusivi della nomina di Massimo Fubini a dirigente del Gruppo.

La scelta di procedere al pagamento di una parte dell'Operazione mediante le Azioni da Corrispettivo e le Azioni da Earn-out è motivata, tra l'altro, dall'opportunità di allineare gli interessi dei Venditori (ed in particolar modo del CEO di Contactlab) con quelli di Growens e dei suoi azionisti, contestualmente limitando l'esborso per cassa per Growens.

Ad esito dell'Operazione (ed al netto delle potenziali Azioni da Earn-out) si prevede che i Venditori detengano complessivamente una partecipazione nell'Emittente pari a circa l'1,3% del capitale sociale.

Si prevede che il *closing* dell'Operazione possa essere perfezionato indicativamente entro il mese di maggio 2022.



L'Operazione non rappresenta una "*operazione con parti correlate*" ai sensi della procedura adottata da Growens al riguardo e della disciplina applicabile.

L'Emittente è assistito nell'operazione da Intermonte S.p.A. in qualità di advisor finanziario, da Simmons & Simmons in qualità di advisor legale e da Deloitte per le attività di *due diligence* e *business planning&post-merger integration*.

I Venditori di Contactlab sono assistiti nell'operazione da Fineurop Sodic quale consulente finanziario e White&Case quale consulente legale.

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

L'Amministratore Delegato e il Consigliere Esecutivo e Investor Relations Officer di Growens commenteranno la notizia nel corso di una **call con gli investitori** che si terrà il 7 aprile 2022 alle ore 16 CET, cui è possibile iscriversi tramite questo link: <https://my.demio.com/ref/VrqfJ82AaA6bm1Wg>.



Growens (GROW) è un operatore integrato verticalmente attivo nelle Cloud Marketing Technologies, con offerta SaaS e CPaaS. La sua crescente suite di soluzioni data-driven consente a PMI e grandi aziende a livello globale di comunicare efficacemente con i propri clienti attraverso modalità in costante evoluzione. A partire dalla capogruppo, in cui è inclusa la business unit MailUp (mercato delle tecnologie per Email marketing), il Gruppo ha intrapreso un percorso di costante crescita sia organica sia per linee esterne, grazie all'acquisizione di realtà affermate ed emergenti: Acumbamail (mercato spagnolo e LatAm), Agile Telecom (mercato degli SMS wholesale) e Datatrics (intelligenza artificiale). Un portfolio di brand a cui si aggiunge BEE (www.beefree.io), l'email editor lanciato nel 2017 come linea di business complementare e che conta già migliaia di clienti a livello globale. Oggi Growens è uno dei principali player in Europa nel campo delle Cloud Marketing Technologies, con circa 26.000 clienti in più di 100 paesi.

La società è ammessa alle negoziazioni sul sistema multilaterale di negoziazioni Euronext Growth Milan (EGM) dal 2014, con un flottante di circa il 37%.

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

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

Per informazioni

Growens Investor Relations

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

Growens Ufficio Stampa

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

Euronext Growth Advisor

BPER Banca
+39 051 2756537
growens@bper.it

iCorporate - Ufficio Stampa Growens

Danja Giacomini
+39 334 2256777
Alberto Colombini
+39 346 6016675
growens@icorporate.it

Arrowhead Business and Investment Decisions, LLC

Thomas Renaud
+1 212 619 6889
enquire@arrowheadbid.com
arrowheadbid.com