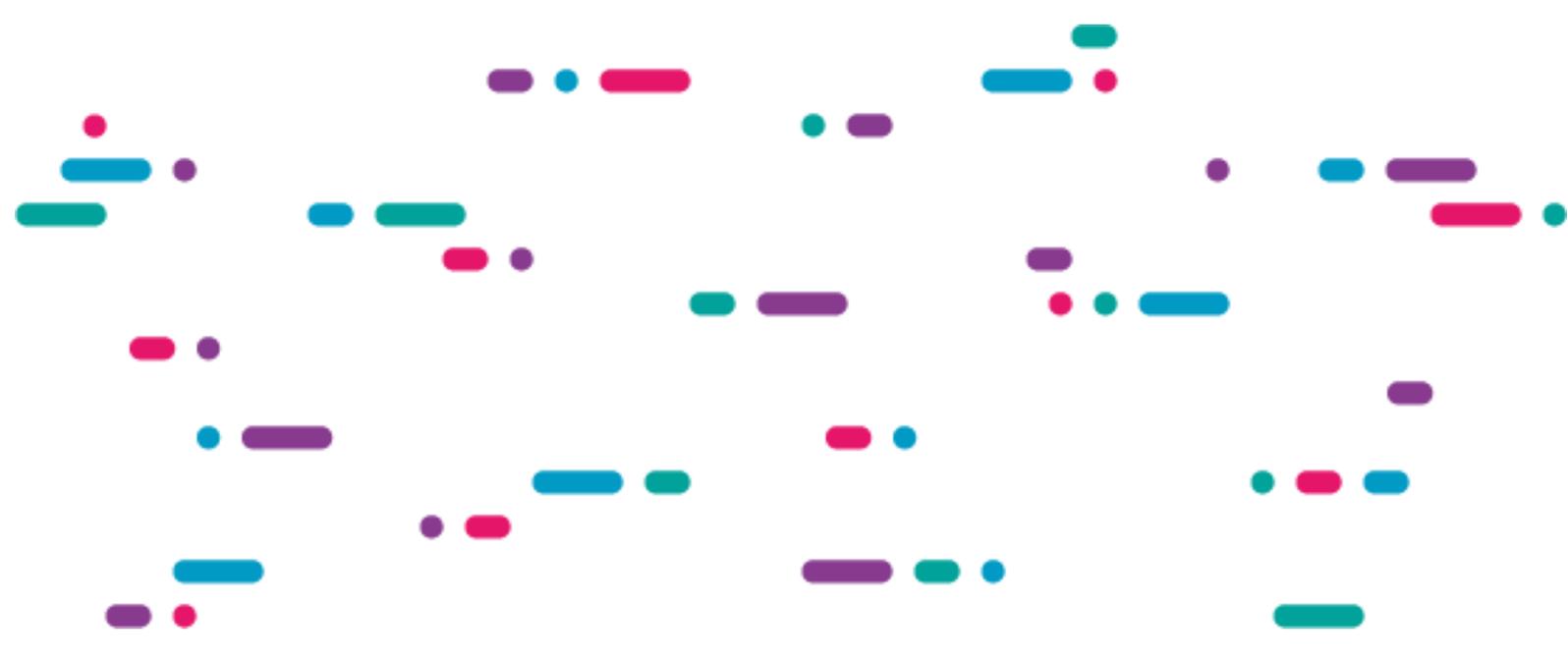


Relazione semestrale consolidata al 30 giugno 2023

Bilancio redatto secondo gli standard contabili IAS/IFRS

-Valori in Euro -



Indice dei contenuti

Organi Sociali	3
1. Growens Group leader europeo nelle Cloud Marketing Technologies	4
2. Dati di sintesi	9
3. Report di sintesi	11
4. Relazione sulla gestione semestrale consolidata al 30 giugno 2023	12
5. Bilancio consolidato di Gruppo al 30 giugno 2023	58
6. Note esplicative alla Relazione semestrale consolidata al 30 giugno 2023	64
7. Relazione della società di revisione sul Bilancio Consolidato al 30 giugno 2023	

Organi Sociali

Consiglio di Amministrazione

(Scadenza approvazione bilancio al 31 dicembre 2025)

Cognome e Nome	Carica
Monfredini Matteo	Presidente del C.d.A. con deleghe
Gorni Nazzareno	Vice Presidente del C.d.A. con deleghe
Capelli Micaela Cristina	Consigliere con deleghe
De Martini Paola	Consigliere indipendente senza deleghe
Castiglioni Ignazio	Consigliere indipendente senza deleghe

Collegio Sindacale

(Scadenza approvazione bilancio al 31 dicembre 2025)

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

Società di revisione

(Scadenza approvazione bilancio al 31 dicembre 2025)

BDO Italia S.p.A.

1. Growens Group

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

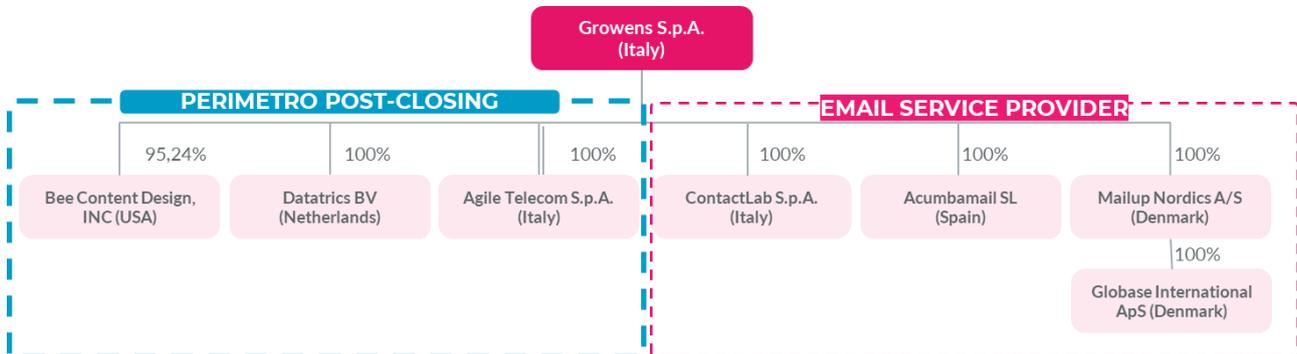
- 1) Software-as-a-Service (“**SaaS**”), comprendente lo sviluppo e la commercializzazione di servizi in Cloud, con una vasta gamma di soluzioni offerte ai propri clienti, con particolare focalizzazione sul content design e sulla data-driven e multi-channel marketing automation. Tali servizi sono svolti rispettivamente dalle controllate **Beefree**, che opera con oltre 1 milione di utenti gratuiti, oltre 9.400 clienti e oltre 1.000 applicazioni, e **Datatrix**, che gestisce una piattaforma di marketing predittivo basata su algoritmi di intelligenza artificiale;
- 2) Communication Platform as-a-Service (“**CPaaS**”), attraverso la controllata Agile Telecom, che sviluppa e vende tecnologie finalizzate all’invio massivo di SMS, per finalità di marketing e transazionali, con oltre 370 connessioni dirette ad operatori B2B.

A livello consolidato il Gruppo ha operato in più di 150 Paesi ed è presente con le proprie sedi in tre continenti con un organico di oltre 200 collaboratori.

In data 13 luglio 2023 Growens ha perfezionato la cessione del *ramo Email Service Provider* di proprietà del Gruppo attraverso la vendita delle partecipazioni totalitarie (consolidate integralmente) detenute in MailUp S.p.A. (già Contactlab S.p.A.), Acumbamail S.L., MailUp Nordics A/S e la sua controllata Globase International A.p.S. (collettivamente, le attività di “Email Service Provider”) a TeamSystem S.p.A., a fronte di un corrispettivo pari a Euro 76,7 milioni. Tale ramo di azienda ha operato con oltre 9.500 clienti diretti tramite la piattaforma SaaS MailUp, un sistema multicanale (email, newsletter, SMS e messaging apps) di cloud computing per la gestione professionale di campagne marketing digitali.

Struttura del Gruppo Growens

Si riporta qui di seguito l'organigramma al 30 giugno 2023:



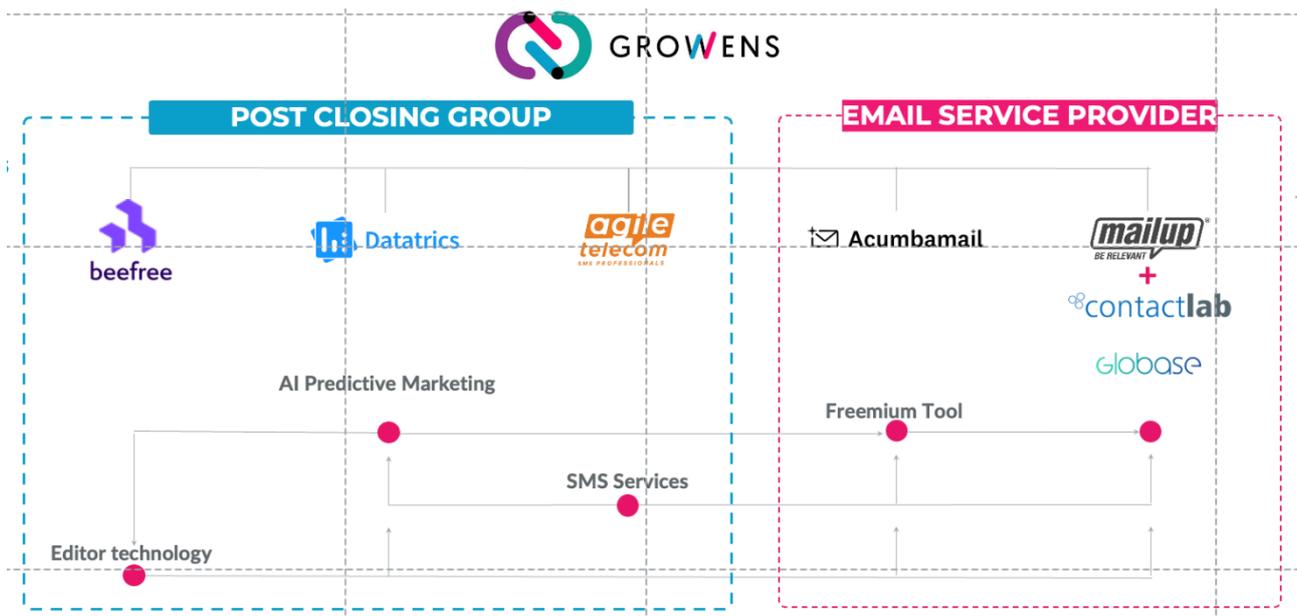
Rispetto alla configurazione al 31 dicembre 2022, il Gruppo ha subito importanti variazioni (sopra rappresentate nel lato destro del partecipogramma) conseguenti ad operazioni straordinarie svoltesi nel 2023, e segnatamente:

- il 3 febbraio 2023 Growens ha annunciato la firma di un accordo vincolante per la cessione del ramo d'azienda di Growens relativo alla business unit MailUp e delle partecipazioni detenute in Contactlab S.p.A. (ora MailUp S.p.A), Acumbamail S.L., MailUp Nordics A/S e la sua controllata Globase International A.p.S. (collettivamente, le attività di "Email Service Provider" o "ESP") a TeamSystem S.p.A. per un controvalore complessivo pari a 70 milioni di Euro su base cash/debt free, salvo eventuali aggiustamenti di prezzo da calcolarsi a valle dell'operazione sui valori a consuntivo delle società cedute. L'accordo prevede inoltre il preventivo conferimento da parte di Growens del ramo d'azienda relativo alla business unit MailUp (inclusivo della partecipazione in MailUp Nordics/Globase) in Contactlab S.p.A. ridenominata MailUp S.p.A.;
- in data 7 giugno 2023 l'assemblea straordinaria di Contactlab ha deliberato, tra l'altro, di: (i) aumentare il proprio capitale sociale per complessivi Euro 708.309, tra nominale e sovrapprezzo, da liberarsi mediante il conferimento del ramo d'azienda relativo al business MailUp (con emissione di n. 271.428 nuove azioni); e (ii) modificare la propria denominazione sociale in "MailUp S.p.A.". In data 30 giugno 2023, Growens, in esecuzione dell'accordo vincolante siglato con TeamSystem, ha conferito il suddetto ramo d'azienda in MailUp S.p.A., con effetto dalle 23:59 dello stesso giorno, con conseguente sottoscrizione e integrale liberazione dell'aumento di capitale;
- in data 13 luglio 2023, a seguito del closing dell'operazione concordata con TeamSystem, si è perfezionata la cessione del ramo *Email Service Provider* di Growens relativo alla business unit MailUp e delle partecipazioni detenute in Contactlab S.p.A., Acumbamail S.L., MailUp Nordics A/S e la sua controllata Globase International A.p.S. a TeamSystem S.p.A. per un controvalore complessivo pari a 76,7 milioni di Euro;

- in data 2 agosto 2023, il riacquisto di una quota pari all'1,67% (87.500 azioni) del capitale sociale di Bee Content Design Inc. da Massimo Arrigoni per un controvalore complessivo pari a 0,67 milioni di Euro, innalzando così la percentuale di partecipazione detenuta dal Gruppo dal 95,24% al 96,9%.

Tutte le entità riportate nel partecipogramma al 30/06/2023 sono controllate al 100% da Growens, tranne BEE Content Design Inc. (già MailUp Inc.).

Con riferimento al primo semestre 2023, le interazioni strategiche tra le entità legali facenti parte del Gruppo sono sintetizzate nella rappresentazione grafica che segue:



Bee Content Design Inc., organizzata secondo il modello della dual company, con team di business localizzato negli Stati Uniti e headquarter a San Francisco, nel cuore della Silicon Valley, e team tecnologico in Italia, è focalizzata sullo sviluppo e commercializzazione dell'innovativo content editor Beefree (Best Email Editor). I prodotti ed i marchi della Business Unit sono stati oggetto di rebranding il 30 agosto 2023, con la ridenominazione di BEEPro in **Beefree** e di BEEPlugin in **Beefree SDK**. L'evoluzione del brand rispecchia due punti chiave consolidati nella storia recente dell'azienda: la crescita oltre l'editing delle e-mail e il suo impegno per la creazione di contenuti senza limiti per tutti. Beefree è infatti attiva nel campo degli strumenti no-code per disegnare e-mail, pagine, pop-up e altri contenuti digitali. Beefree ha ampliato il proprio raggio d'azione includendo funzionalità avanzate di intelligenza artificiale, strumenti di collaborazione e ulteriori integrazioni, ampliando anche il proprio bacino di utenza. Gli strumenti di Beefree per la progettazione di e-mail e altri contenuti



digitali sono ora utilizzati da oltre 350.000 utenti ogni mese in 120 Paesi, venendo adottati anche da giganti come Amazon, Google e Disney. Direttamente su beefree.io, si contano più di 38.000 utenti mensili e le soluzioni di Beefree sono state integrate in oltre 1.000 applicazioni, consolidando la propria presenza nel panorama digitale. Allo stesso tempo, il rebranding costituisce una tappa cruciale anche per il Gruppo Growens, che vede in Beefree il motore della crescita futura dopo la finalizzazione della vendita a TeamSystem del business Email Service Provider;

Datatrix B.V. società olandese fondata nel 2012 e titolare di una piattaforma proprietaria di marketing predittivo all'avanguardia utilizzata da oltre 200 clienti, che permette di costruire esperienze basate su dati gestiti tramite intelligenza artificiale, con il risultato di una migliore customer experience ed un conseguente aumento della conversione e fidelizzazione della clientela, attraverso una piattaforma di data management sviluppata con un algoritmo di autoapprendimento. L'uso dell'intelligenza artificiale consente la combinazione di dati ricavati da molteplici fonti, sia interne (CRM, e-mail, social network, e-commerce, web analytics e altre), sia esterne (dati demografici, meteo, traffico e altre) utilizzando un approccio di c.d. "actionable customer data platform" aperta;



Agile Telecom S.p.A. con sede a Carpi (MO), è un operatore autorizzato dal Ministero dello Sviluppo Economico e delle Comunicazioni per l'offerta al pubblico di servizi di comunicazione (OLO - Other Licensed Operator) ed è inoltre iscritto al Registro degli Operatori di Comunicazione (ROC) dell'Autorità per le Garanzie nelle Telecomunicazioni (AGCOM). Agile Telecom è leader nel mercato italiano degli SMS wholesale e gestisce l'invio di messaggi A2P di tipo promozionale e transazionale (One-Time Password, notifiche e alert). È stato inoltre il fornitore pressoché esclusivo del Gruppo per i servizi di invio SMS erogati dalle piattaforme MailUp e Acumbamail, consentendo così di sfruttare le sinergie economiche e tecnologiche sopra evidenziate.



Le Business Unit appartenenti al ramo d'azienda ceduto sono le seguenti:

Acumbamail SL è un provider spagnolo di email marketing che fornisce anche pacchetti SMS e servizi transazionali con un modello di business freemium, particolarmente attrattivo per piccole e micro aziende. La piattaforma Acumbamail permette la creazione, l'invio e la gestione di campagne marketing anche multicanale, consentendo



di tracciare le relative performance in tempo reale. La Business Unit è stata ceduta, come sopra evidenziato, a Teamsystem S.p.A. in data 13/07/2023;

MailUp S.p.A., include (i) Contactlab, acquisita in data 4 maggio 2022, è titolare di una piattaforma proprietaria di marketing digitale basata sull'Engagement Intelligence con clienti principalmente nel segmento enterprise di varie industries e (ii) il ramo d'azienda MailUp, riveniente dell'atto di conferimento precedentemente descritto del 30 giugno 2023, nell'ambito dell'operazione di cessione del ramo ESP del Gruppo Growens a TeamSystem;



MailUp Nordics A/S è la sub-holding che controlla il 100% di **Globase International A.p.S.**, società danese specializzata in servizi di digital marketing automation per clienti collocati nel mercato dei Nordics, svolge attività di filiale commerciale per la rivendita della piattaforma MailUp. La Business Unit è stata ceduta, come sopra evidenziato, a TeamSystem S.p.A. in data 13/07/2023.



2. Dati di sintesi

Principali eventi avvenuti nel corso del periodo semestrale chiuso al 30 giugno 2023

Nel corso del primo semestre 2023, l'attività del Gruppo è stata caratterizzata dagli eventi di seguito indicati.

Il 3 febbraio 2023 Growens ha annunciato la firma di un accordo vincolante per la cessione del ramo d'azienda di Growens relativo alla business unit MailUp e delle partecipazioni detenute in Contactlab S.p.A., Acumbamail S.L., MailUp Nordics A/S e la sua controllata Globase International A.p.S. (collettivamente, le attività di "Email Service Provider") a TeamSystem S.p.A. per un controvalore complessivo pari a 70 milioni di Euro su base cash/debt free. La cessione delle attività di Email Service Provider comporta il passaggio di un organico pari a circa 260 persone in Italia, Spagna e Danimarca, inclusi Luca Azzali, Alberto Miscia e Massimo Fubini, che assumeranno incarichi nell'ambito delle attività trasferite, rimanendo azionisti di Growens. E' inoltre previsto un set di contratti di servizi transitori aventi ad oggetto, tra l'altro, attività di supporto operativo necessarie all'acquirente e ai business ceduti per perfezionare il periodo di transizione delle attività più prettamente amministrative, nonché l'utilizzo di alcune facilities immobiliari della Società. Infine, l'effettivo trasferimento delle attività di Email Service Provider a fronte della corresponsione del prezzo risulta subordinato ad alcune condizioni sospensive, tra cui (i) l'ottenimento del nullaosta ai sensi della cosiddetta vigente normativa "Golden Power", (ii) il rilascio del nullaosta delle autorità Antitrust, (iii) il voto favorevole dell'assemblea ordinaria e straordinaria della Società, nonché (iv) l'efficacia del conferimento del ramo di azienda relativo alla business unit MailUp (inclusivo della partecipazione in MailUp Nordics/Globase) in Contactlab S.p.A.. La firma dell'operazione comporta altresì lo scioglimento degli impegni di lock up per i venditori di Contactlab e la liquidazione verso di essi di un importo complessivo pari a 2,2 milioni di Euro per cassa, in sostituzione degli accordi originari.

In data 9 marzo 2023 l'assemblea della Società ha deliberato in sede Ordinaria e Straordinaria sui tre punti all'ordine del giorno. In particolare, in sede ordinaria, l'Assemblea ha approvato la cessione del business "MailUp" e delle partecipazioni sociali in Contactlab S.p.A., Acumbamail S.L., MailUp Nordics A/S e Globase International ApS. a TeamSystem S.p.A. alle condizioni previste dall'accordo vincolante firmato in data 2 febbraio 2023; in sede straordinaria, l'Assemblea ha deliberato di approvare le modifiche statutarie proposte (ampliamento dell'oggetto sociale a holding di partecipazioni e ridenominazione del sistema multilaterale di negoziazione "AIM Italia" in "Euronext Growth Milan"), approvando integralmente per l'effetto il testo del nuovo statuto sociale modificato, in vigore a far data dall'efficacia del trasferimento del business Email Service Provider. Agli azionisti che non abbiano concorso alla delibera assembleare di approvazione della modifica dello Statuto spetta il diritto di recesso, esercitabile condizionatamente al perfezionamento del Closing

della cessione ESP. Il Consiglio di Amministrazione ha determinato in 4,39 Euro per azione il valore unitario di liquidazione delle azioni della Società.

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

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

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

In data 12 giugno 2023 la Società ha comunicato una variazione degli azionisti rilevanti, dopo la notifica da parte di Matteo Monfredini, Nazzareno Gorni, Luca Azzali, Matteo Bettoni e Alberto Domenico Miscia di variazione della loro partecipazione avvenuta per effetto del conferimento della totalità delle azioni da loro direttamente detenute nella Società in cinque veicoli societari da loro integralmente partecipati. Per effetto di tali conferimenti, i nuovi azionisti rilevanti hanno aderito al patto parasociale sottoscritto inizialmente tra i soci conferenti in data 19 dicembre 2021 (ed oggetto di comunicazione al mercato in data 23 dicembre 2021) per complessive n. 7.000.000 azioni pari al 45,47% del capitale sociale.

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

3. Report di sintesi

Highlights economici

Descrizione	30/06/2023*	30/06/2022*	Variazione
Totale Ricavi	35.635.998	37.423.874	(1.787.875)
Margine operativo lordo (EBITDA)	280.625	(294.493)	575.118
Risultato prima delle imposte (EBT)	(2.876.450)	(1.642.533)	(1.233.917)

Highlights patrimoniali

Descrizione	30/06/2023*	31/12/2022	Variazione
Attivo immobilizzato	25.431.788	35.228.934	(9.797.146)
Attivo corrente	16.073.625	25.909.110	(7.635.485)
Passivo corrente	27.644.272	33.153.506	(5.509.232)
Passivo consolidato	6.283.118	10.896.203	(4.613.084)
Patrimonio Netto	14.415.942	17.088.335	(2.672.393)

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

4. Relazione sulla gestione semestrale consolidata al 30 giugno 2023

L'operazione di cessione del business ESP, già citata in più occasioni, ha avuto un impatto significativo anche sulla rappresentazione dei risultati economici, patrimoniali e finanziari della presente relazione semestrale a seguito dell'applicazione dello standard contabile IFRS 5, che viene dettagliata nello specifico paragrafo che segue. Il semestre chiuso al 30/06/2023 riporta un risultato negativo consolidato netto da Continuing operations, cioè relativo al perimetro del Gruppo successivo al closing dell'operazione TeamSystem, pari ad Euro 2.861.479 al netto di perdite di pertinenza di terzi per Euro 24.805, comprensivo di ammortamenti e accantonamenti per complessivi Euro 1.711.751 e della svalutazione della differenza di consolidamento di Datatrics BV per Euro 1.286.000 a seguito di procedura di impairment. L'EBITDA di periodo del Gruppo Growens da Continuing operations è risultato positivo per Euro 280.625 rispetto ad un risultato negativo del semestre di confronto di Euro -294.493. Si fa notare che dal punto di vista economico Growens beneficerà, con data corrispondente al closing del 13 luglio 2023, di una plusvalenza derivante dalla cessione delle partecipazioni a TeamSystem S.p.A. di circa Euro 67,3 milioni, salvo i residuali aggiustamenti di prezzo che sono in corso di definizione con l'acquirente.

Di seguito viene riportata l'analisi della situazione e dell'andamento della gestione relativamente al primo semestre 2023 a livello consolidato.

Premessa

La presente relazione sulla gestione è presentata ai fini della relazione semestrale consolidata del Gruppo Growens, 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. La presente relazione, redatta in valori espressi in unità di Euro, viene presentata a corredo della relazione semestrale consolidata, al fine di fornire informazioni reddituali, patrimoniali, finanziarie e gestionali del Gruppo, corredate, ove possibile, da elementi storici e valutazioni prospettiche.

Applicazione dello standard IFRS 5

In data 3 febbraio 2023 Growens ha siglato un accordo vincolante per la cessione del proprio ramo d'azienda relativo alla business unit MailUp e delle partecipazioni detenute in Contactlab S.p.A. (ora MailUp S.p.A), Acumbamail S.L., MailUp Nordics A/S e la sua controllata Globase International A.p.S. (collettivamente, le attività di "Email Service Provider" o "ESP") a TeamSystem S.p.A. per un controvalore complessivo pari a 70 milioni di Euro su base cash/debt free, salvo eventuali aggiustamenti di prezzo da calcolarsi a valle dell'operazione sui valori a consuntivo delle società cedute. L'accordo prevede inoltre il

preventivo conferimento da parte di Growens del ramo d'azienda relativo alla business unit MailUp (inclusivo della partecipazione in MailUp Nordics/Globase) in Contactlab S.p.A. ridenominata MailUp S.p.A..

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

In data 13 luglio 2023, a seguito del closing dell'operazione concordata con TeamSystem, si è perfezionata la cessione del *ramo Email Service Provider* di Growens relativo alla business unit MailUp e delle partecipazioni detenute in Contactlab S.p.A., Acumbamail S.L., MailUp Nordics A/S e la sua controllata Globase International A.p.S. a TeamSystem S.p.A. per un controvalore complessivo pari a 76,7 milioni di Euro.

Nel presente Bilancio consolidato semestrale il business ESP, rappresentato da alcune Cash Generating Unit, tenuto conto della significatività e della sua specificità e determinatezza, è stato conseguentemente trattato come Discontinued Operations in accordo con i dettami di IFRS 5; pertanto:

- nel conto economico del primo semestre 2023 e del periodo comparativo, le voci di ricavi e proventi e di costi e oneri afferenti alle attività nette che costituiscono le Discontinued Operations sono stati riclassificati nella voce Risultato netto da Discontinued Operations (+187 migliaia di Euro nel primo semestre 2023, +711 migliaia di euro nel primo semestre 2022);
- nello stato patrimoniale al 30 giugno 2023 le attività e le passività riferibili al business ESP sono state riclassificate rispettivamente tra le Attività e Passività in dismissione, senza riesporre i saldi comparativi (come prevede lo standard IFRS 5);
- nel rendiconto finanziario delle disponibilità liquide del primo semestre 2023 si evidenziano i flussi di cassa derivanti dall'attività dell'esercizio, d'investimento e di finanziamento del periodo intercorso tra il 1° gennaio 2023 e il 30 giugno 2023 e, ai fini comparativi, del primo semestre 2023; i flussi di cassa generati dalle attività che costituiscono le Discontinued Operations sono stati dettagliati nelle note esplicative.

Si segnala inoltre che i rapporti in essere tra Continuing e Discontinued Operations sono stati trattati come rapporti tra parti indipendenti e che le poste economiche e patrimoniali riferite alle Discontinued Operations includono anche l'effetto delle elisioni di consolidato di tali rapporti. Nel presente documento quindi tutti i dati economici riferiti al primo semestre 2022 sono stati riesposti per consentire un confronto omogeneo con quelli del primo semestre 2023; i dati patrimoniali al 31 dicembre 2022 sono invece quelli pubblicati nel Bilancio consolidato 2022.

Vengono esposti a fini comparativi i dati al 31 dicembre 2022 per quanto riguarda lo Stato Patrimoniale e i dati al 30 giugno 2022 per quanto riguarda il Conto Economico.

Con riferimento al bilancio consolidato, improntato all'uniformità dei criteri di valutazione e al metodo di consolidamento integrale, si precisa il perimetro di consolidamento come da schema seguente (dati al 30 giugno 2023):

Denominazione	Sede	Capitale sociale	Percentuale di possesso
GROWENS S.p.A.	Milano	Euro 384.834	capogruppo
MAILUP S.p.A.	Milano	Euro 1.228.572	100%
BEE CONTENT DESIGN Inc.	Stati Uniti	Euro 43.295*	95,24%
MAILUP NORDICS A/S	Danimarca	Euro 67.001*	100%
GLOBASE INTERNATIONAL ApS	Danimarca	Euro 16.750*	100% controllata da MailUp Nordics
AGILE TELECOM S.p.A.	Carpi (MO)	Euro 500.000	100%
ACUMBAMAIL S.L.	Spagna	Euro 4.500	100%
DATATRICS B.V.	Olanda	Euro 999	100%

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

Quadro economico del primo semestre 2023*

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

Le principali economie avanzate (US e UK) hanno deliberato nuovi incrementi dei tassi di interesse, segnalando la possibilità di aumentarli ulteriormente nel secondo semestre. Il peggioramento delle condizioni sui mercati finanziari internazionali, influenzato dalle attese di rialzi dei tassi consistenti e prolungati, è stato acuito a causa del dissesto di alcuni intermediari bancari negli Stati Uniti e in Svizzera, con un aumento dell'avversione al rischio e della volatilità, normalizzatosi solo nel secondo trimestre del 2023.

Nell'area Euro l'attività economica stenta a riprendere, in uno scenario che vede la contrazione dei prestiti alle imprese, a causa del rialzo dei tassi e della debolezza della domanda, e l'inflazione al consumo in diminuzione a causa del forte calo della componente energetica; quella alimentare e quella di fondo sono però ancora aumentate, confermandosi su valori alti. Le attese di inflazione al consumo si sono abbassate, mentre quelle a medio-lungo termine desunte dai mercati finanziari restano in linea con l'obiettivo di stabilità dei prezzi. All'ulteriore flessione dell'attività manifatturiera si è contrapposta l'espansione nei

servizi. La dinamica retributiva, sostenuta dalla robusta crescita dell'occupazione, mostra un miglioramento, così come la domanda di lavoro.

La BCE ha nuovamente alzato i tassi ufficiali, ed ha annunciato che prenderà opportune decisioni con l'obiettivo di riportare l'inflazione al 2% nel medio termine. Ha inoltre avviato la riduzione del portafoglio del programma di acquisto di attività finanziarie, con la fine prevista entro il mese di luglio.

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

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

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

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

* Fonte: Bollettino Economico 2-3/2023 – Banca D'Italia

Il Gruppo

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

Principali eventi avvenuti nel corso del primo semestre 2023

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

Andamento del titolo GROW nel corso del primo semestre 2023 e attività di Investor Relations

Si riportano di seguito alcuni dati relativi ai prezzi e ai volumi del titolo Growens (GROW) nel corso del primo semestre 2023

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

Prezzo a fine periodo

Euro 6,40

30/06/2023

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

Dopo un inizio del 2023 caratterizzato da scarsi volumi e andamento del prezzo pressoché stabile poco sopra i 4 Euro, prezzi e volumi hanno mostrato una crescita costante e sostenuta dopo l'annuncio dell'operazione straordinaria di dismissione del business Email Service Provider in data 03/02/2023. Il prosieguo ha visto una buona tenuta di prezzi e scambi, anche in controtendenza rispetto all'andamento dei mercati Mid&Small Cap.

Nel corso del primo semestre 2023 il titolo GROW ha manifestato un forte apprezzamento di circa il 49% tra inizio e fine periodo.

Il prezzo massimo registrato l'11 aprile 2023 a Euro 6,50 per azione è superiore di circa il 51% rispetto alla prima quotazione dell'anno (Euro 4,31 al 3 gennaio 2023).

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

Mese	Prezzo medio ponderato €	Volume medio giornaliero #
Gennaio 2023	4,29	2.473
Febbraio 2023	5,44	92.455
Marzo 2023	5,87	22.526
Aprile 2023	6,07	29.159
Maggio 2023	5,58	16.177
Giugno 2023	5,98	25.704



GROW.MI - andamento di prezzi e volumi gennaio-giugno 2023 - Fonte www.borsaitaliana.it

Nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2023, in 18 sedute di negoziazione, i volumi trattati hanno superato i 50.000 pezzi, e in 8 sedute i 100.000 pezzi, con un massimo registrato il 03/02/2023 (335.044 azioni scambiate). In generale, i volumi giornalieri scambiati nel periodo sono stati in media pari a circa 30.700 pezzi, molto superiori ai circa 6 mila pezzi medi giornalieri scambiati nell'intero 2022, grazie al rinnovato interesse sul titolo conseguente all'annuncio della vendita del business ESP. Non si sono avute sedute di negoziazione senza scambi.

Per quanto riguarda le attività di Investor Relations, ovvero quelle attività di comunicazione e informazione finanziaria tra l'azienda e gli investitori, la Società vi ripone grande cura.

La figura dell'Investor Relations Officer incaricata risponde quindi a un'esigenza di comunicazione della Società con l'esterno e, attraverso lo svolgimento delle sue attività, anche in coordinamento con altre funzioni aziendali e di gruppo, ha l'obiettivo di valorizzare la percezione da parte degli operatori finanziari, in particolare investitori professionali, istituzionali italiani ed esteri e qualificati, rispetto alle attività di business, alle strategie e alle prospettive future di Growens.

L'attività di Investor Relations poggia sull'ecosistema della reportistica di Growens, che include diverse risorse e team di lavoro che collaborano a stretto contatto per garantire una informativa accurata e tempestiva. L'output di tale sistema sono il bilancio di esercizio annuale, individuale e consolidato, sottoposto a revisione contabile completa da parte della società di revisione indipendente; la relazione semestrale, individuale e consolidata, sottoposta a revisione contabile limitata da parte della società di revisione indipendente; la comunicazione dei dati di ARR e vendita trimestrali consolidati, non sottoposti a revisione

contabile; le relazioni trimestrali, non sottoposte a revisione contabile; a partire da maggio 2020, il bilancio di sostenibilità.

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

Nel corso del primo semestre 2023 sono stati complessivamente diffusi 17 comunicati stampa di tipo finanziario. Tutta la documentazione contabile, finanziaria ed i comunicati prodotti dal Gruppo sono redatti e pubblicati sia in Italiano sia in Inglese e resi disponibili sul sito internet www.growens.io anch'esso totalmente disponibile in versione bilingue su base volontaria.

Periodicamente l'Amministratore Delegato e l'Investor Relations Officer partecipano a presentazioni ed incontri sia individuali sia di gruppo con l'obiettivo di presentare il Gruppo e le relative performance. Le presentazioni aggiornate sono pubblicate sul sito. A titolo esemplificativo, nel corso del primo semestre 2023 il Gruppo ha partecipato a 10 incontri plenari (conferenze) e individuali (investor day), svoltisi per lo più in modalità virtuale, incontrando oltre 30 investitori attuali e potenziali.

Mensilmente gli investitori che lo richiedono ricevono una newsletter che raggruppa le principali notizie finanziarie.

Il Gruppo è inoltre assistito da quattro corporate broker, che producono ricerche indipendenti e che coadiuvano la società nell'attività di sales e marketing finanziario, contribuendo alla diffusione della equity story e alla generazione di contatti con investitori attuali e potenziali. Le equity research, tutte redatte in inglese, sono disponibili sul sito alla sezione www.growens.io/en/analyst-coverage/.

Nel corso del primo semestre 2023 sono state pubblicate 14 equity research.

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

Il mercato delle Marketing Technology (MarTech)

Il MarTech è un ecosistema di soluzioni su cloud e di applicazioni tecnologiche che hanno l'obiettivo di supportare le aziende nello sviluppo delle proprie strategie di marketing digitale. Questo ecosistema, a cui è riconducibile l'attività del Gruppo Growens, sta crescendo molto rapidamente ed è popolato sia da player medio-piccoli, focalizzati su specifiche nicchie o segmenti, sia da grandi imprese che coprono un'ampia gamma di servizi richiesti dalla clientela.

Panoramica sul MarTech: ampio, complesso, frammentato e segmentato

Nell'ultimo decennio, tecnologia e marketing tradizionale off-line hanno trovato un fertile terreno comune di sviluppo e contaminazione che ha portato alla proliferazione di strategie, soluzioni e strumenti su cloud che costituiscono l'ecosistema MarTech.

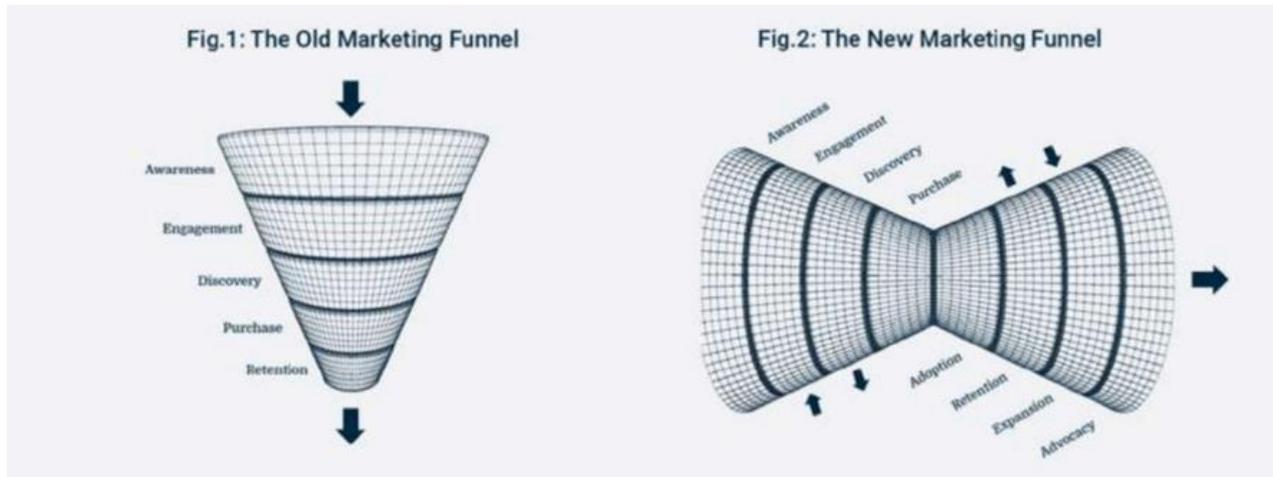
Nel contesto estremamente complesso e frammentato del mercato MarTech è possibile individuare 6 sub-segmenti principali:

- Advertising & Promotion (mobile marketing, social e video advertising, PR);
- Content & Experience (mobile apps, email e content marketing, personalization, SEO, marketing automation e lead management, CMS);
- Social & Relationship (events, meeting & webinar, social media marketing, influencer, CRM);
- Commerce & Sales (retail & proximity marketing, sales automation, ecommerce platforms and marketing);
- Data (data marketing, mobile & web analytics, Customer Data Platform, predictive analytics, business e customer intelligence);
- Management (talent management, product management, budgeting & finance, agile e lean management, vendor analysis).

La multicanalità sta sempre più diventando un'esigenza fondamentale per i professionisti del marketing digitale che sono costantemente alla ricerca di strategie in grado di combinare differenti canali di comunicazione, che permettano la massima personalizzazione dell'esperienza in base alle esigenze dell'utilizzatore. Ciò detto, nonostante la crescente popolarità di social media e canali alternativi di comunicazione legati soprattutto alla messaggistica istantanea, email e SMS rimangono tra gli strumenti più diffusi ed efficaci tra le diverse soluzioni disponibili così come il loro utilizzo combinato.

I principali trend tecnologici che stanno attualmente interessando il MarTech sono rivolti allo sfruttamento delle potenzialità derivanti dalla raccolta ed elaborazione dei Big Data, interni ed esterni, attraverso l'Intelligenza Artificiale ("AI"), mentre, dal lato della struttura del mercato, sono attesi fenomeni di concentrazione su larga scala derivanti da un'intensa attività di Merger & Acquisition. Nel corso delle loro esperienze di acquisto i clienti generano un ingente ammontare di dati ed informazioni che rappresentano un patrimonio di grande valore che, se opportunamente sfruttato, può portare a campagne molto più mirate ed efficaci, ed in ultima analisi ad un effetto incrementativo delle vendite. Per poter gestire quantità considerevoli di dati, è sempre più strategico affidarsi all'automazione dei flussi e, in prospettiva, a strumenti basati sull'AI. Il ricorso all'AI aumenterà sensibilmente l'efficacia del processo decisionale e dei processi di machine learning, permettendo di estrarre indicatori sempre più significativi, ottimizzando la personalizzazione delle campagne di marketing e fornendo soluzioni di personalizzazione scalabili.

Grazie alle crescenti possibilità di monitorare i modelli comportamentali dei clienti online, il focus non è più solo quello di convertire un cliente da potenziale ad effettivo, come nel marketing tradizionale; bensì quello di massimizzare il valore dei clienti oltre la fase di vendita e di customer retention. Tramite customer expansion e advocacy, l'obiettivo è di avvicinare sempre di più il cliente all'azienda e grazie ad AI e machine learning fornire un'esperienza "one-to-one" al cliente, che riceve così contenuti personalizzati.



Fonte: Market Campaign, 2018 Email Marketing, Value Track Analysis

Segmento di riferimento del Gruppo Growens: Email Marketing, Mobile Marketing, Marketing Automation

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

1. Segmento Email Marketing: le email rappresentano uno degli strumenti più diffusi per veicolare le campagne marketing digitali, essendo infatti particolarmente *cost-effective* e permettendo di consuntivare elevati tassi di conversione nelle varie fasi del funnel di acquisizione dei clienti. L'evoluzione tecnologica ha inoltre permesso di arricchirne il design e migliorarne le funzionalità. Nonostante la concorrenza proveniente da altri strumenti di comunicazione (piattaforme di instant messaging, chat, social network) l'email è assolutamente centrale nelle strategie di digital marketing, specialmente nelle relazioni B2B tra aziende. È inoltre il canale di comunicazione privilegiato dalle aziende per l'invio di messaggi personali, in particolare quelli di maggiore importanza; da ciò deriva il fatto che rimane la modalità più diffusa per entrare in contatto con le aziende. Pur in presenza di chatbot sempre più sofisticati ed evoluti, la comunicazione con una persona è sempre ampiamente preferita, in particolare mediante l'utilizzo delle email. Il canale email rimane indubbiamente strategico in ambito digital marketing, anche in ottica futura, come dimostrato dalla rapida crescita del numero di nuove soluzioni che hanno come obiettivo l'ottimizzazione del canale email presenti nel settore MarTech.

2. Segmento Mobile Marketing/ Text Messaging: comprende i messaggi SMS che, nonostante il proliferare quasi giornaliero di nuove tecnologie nel mondo degli smartphone, rimangono una delle modalità più efficaci di comunicazione in caso di informazioni *time-sensitive* come password e codici a singolo utilizzo per specifiche operazioni (OTP e in generale messaggi transazionali), aggiornamenti in tempo reale, messaggi di allerta ed emergenza (es. meteo, situazione sanitaria), emblematico in questo senso il frequente utilizzo da parte delle autorità pubbliche, o semplicemente offerte speciali di durata limitata, in quanto hanno la più elevata percentuale di apertura combinata ad un'elevata efficacia nel determinare una reazione da parte del destinatario. Per questo motivo, nonostante l'innegabile popolarità di canali alternativi di messaging come Whatsapp, gli SMS manterranno un ruolo chiave nell'ambito della comunicazione di business per specifici utilizzi, legati ad esempio alla continua crescita dello shopping online, al ricorso sempre più frequente a modalità di autenticazione multipla (esempio 2 Factor Authentication) in ambito bancario o di applicazioni cloud - based e mobile.

3. Segmento Marketing Automation: ci si riferisce ad esso nel caso di soluzioni software complesse che permettono il cosiddetto "workflow management" di sofisticate campagne marketing. Il workflow è definito da una sequenza di azioni che vengono attivate al verificarsi di un determinato evento. I workflow basilari includono, ad esempio, le mail di benvenuto che vengono inviate nel momento in cui un modulo di registrazione on-line viene compilato. In aggiunta, possono essere inviati SMS per raggiungere il device mobile del potenziale cliente. Un beneficio immediato della Marketing Automation è dato dal risparmio di tempo per gli utilizzatori nella pianificazione delle strategie di acquisizione dei clienti, con il conseguente miglioramento nell'efficienza in termini economici.

Comportamento della concorrenza

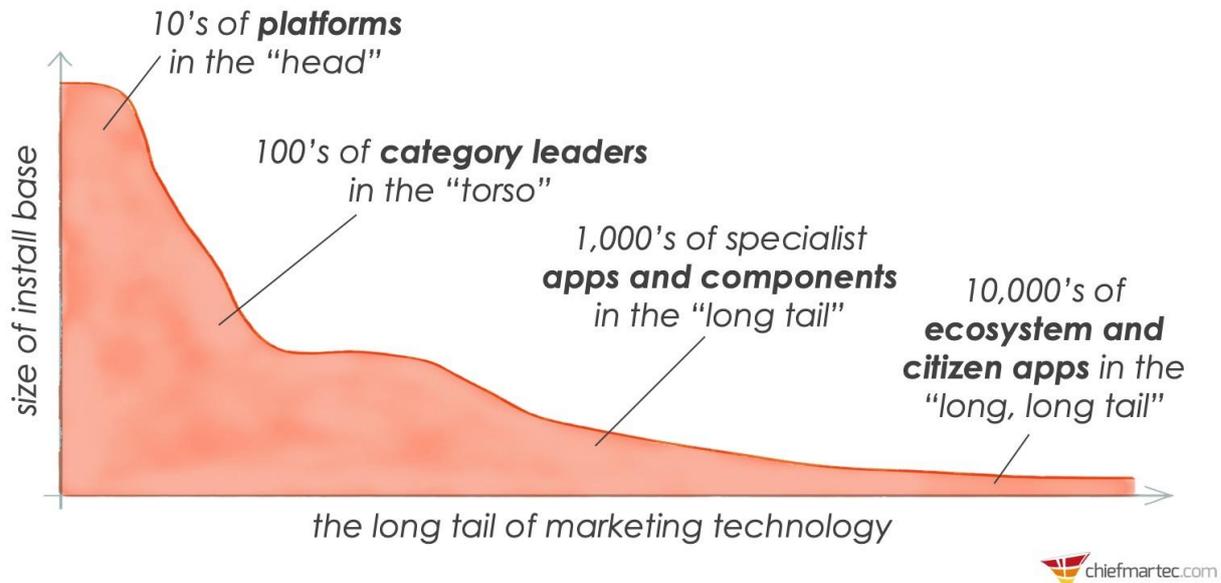
Struttura competitiva del MarTech: nicchie tecnologiche vs. grandi attori integrati

In un mercato così ampio, complesso ed interconnesso le aziende devono necessariamente specializzarsi in una nicchia o aggregarsi / includere nella propria offerta il portafoglio più ampio e variegato possibile di soluzioni alternative. Per questa ragione nell'ecosistema MarTech convivono dalle start-up e micro / piccole aziende alle grandi multinazionali del software come Adobe, Canva, IBM, Oracle, Salesforce e SAP.

Come evidenziato dal grafico che segue all'interno del MarTech possono essere individuati una dozzina di player di grandissime dimensioni che dominano in termini di quota di mercato. Ad essi si affiancano alcune centinaia di leader consolidati della propria categoria di appartenenza maggiormente concentrati sullo sviluppo di specifiche funzionalità, che realizzano fatturati che vanno da alcune decine di milioni a diverse centinaia di milioni di

Dollari. La “lunga coda del MarTech” comprende poi migliaia di altri attori, da semplici startup a specialisti, di dimensioni sempre più piccole, alcuni dei quali saranno destinati a insidiare le posizioni dei leader di categoria in futuro.

The martech industry is already consolidated.



Fonte: chiefmartec.com

Gli operatori più piccoli sono costruiti e dimensionati dai loro fondatori per operare all'interno di una specifica nicchia di mercato, mentre i grandi player sono strutturati per gestire contemporaneamente segmenti multipli e diversificati. Ciò è possibile in quanto le marketing technologies sono basate fondamentalmente su applicazioni cloud, come ad esempio la piattaforma MailUp, a cui si può accedere in modalità stand-alone o possono essere incorporate come componente di piattaforme più complesse.

Per favorire l'accesso a questo mercato, la maggior parte degli operatori ha infatti destinato risorse significative allo sviluppo di integrazioni della propria piattaforma tecnologica di marketing mediante applicazioni plug-and-play, ad esempio con i principali sistemi CRM e le più diffuse piattaforme di marketing automation. Corrispondentemente sono cresciute in modo significativo anche le piattaforme iPaaS (integration-Platform-as-a-Service), determinando un incremento del livello complessivo di integrazione fra le differenti marketing technology. Questo processo si è trasformato in un vantaggio per i marketer che hanno così potuto scegliere il prodotto migliore disponibile senza necessariamente essere vincolati ad un singolo fornitore.

Di seguito sono rappresentati alcuni competitor suddivisi per le diverse business unit:

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

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

Il consolidamento del mercato: lo scenario probabile nel futuro immediato

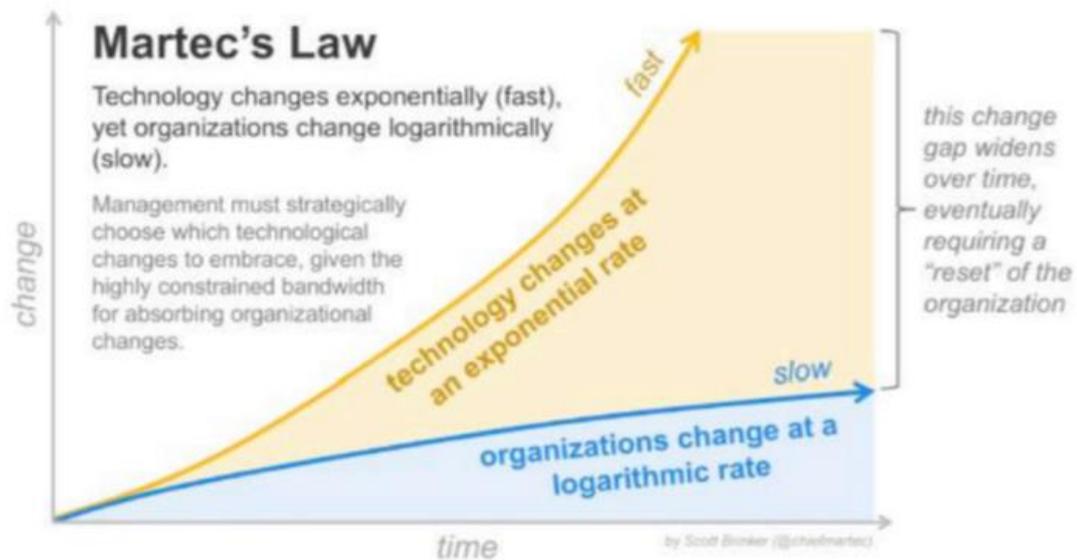
Il MarTech è un mercato ancora in piena evoluzione come dimostrato dal numero molto elevato di operatori presenti. I fenomeni di concentrazione e di aggregazione tramite operazioni di M&A sono molto frequenti e di rilevanza crescente. La numerosità delle aziende entranti è ancora superiore rispetto a quelle in uscita e questo può significare crescita prospettica, ma anche sfide sempre più impegnative per gli attori già presenti.

A fronte delle numerose nuove soluzioni lanciate recentemente nell'ambito delle marketing technologies solo un numero molto ristretto di player SaaS innovativi è riuscito a sopravvivere e ci si aspetta che circa la metà di essi venga acquisito da operatori di grandi dimensioni sempre alla ricerca di opportunità di ampliamento della propria offerta tecnologica.

In virtù di questo trend, i fenomeni di concentrazione e aggregazione tramite operazioni di M&A sono frequenti e di rilevanza crescente. Ci sono quindi forti aspettative che l'espansione nel numero dei partecipanti rallenti, prima o poi, a favore di uno scenario di concentrazione dei player derivante da una serie di acquisizioni e fusioni. Questo trend è già in atto ed osservabile se consideriamo il mercato del cloud nel suo complesso.

La tempistica e l'entità di questa concentrazione del mercato dipenderà dall'effetto combinato e dall'interazione di alcuni fattori contrapposti. La crescita del mercato, che dipende a sua volta da diversi sub-fattori finanziari, tecnici ed economici, e la sostenibilità del business, cioè l'elevata capacità di sopravvivenza degli operatori, legata ad esempio agli ingenti costi di passaggio ad un servizio sostitutivo percepiti dagli utenti, soprattutto in presenza di una consolidata esperienza di utilizzo, sono fattori fortemente attrattivi per i

nuovi potenziali ingressi. I limiti alla crescita individuale, per i quali anche i giganti del software, per la presenza di nicchie in cui piccoli operatori possono specializzarsi, non riescono a dominare completamente l'ecosistema, e le spinte all'uscita, ad esempio i rischi connessi al clima fortemente competitivo o al manifestarsi imprevisto di nuove tecnologie in grado di rivoluzionare drasticamente l'ambiente tecnologico, rappresentano un deterrente all'ingresso o uno stimolo all'uscita per gli operatori in difficoltà. Bisogna considerare inoltre come l'impatto delle dinamiche organizzative rispetto alla velocità dell'innovazione tecnologica del mercato può condizionare le scelte strategiche dei player dell'ecosistema MarTech, come sintetizzato dal grafico che segue:



Fonte: Chiefmartec, Value Track Analysis

Il più recente sentiment di mercato fa presagire che, nei prossimi anni, il comparto MarTech sarà interessato dall'evoluzione più rapida di sempre sulla spinta della crescente richiesta di comunicazione in real-time da parte degli utilizzatori e del ricorso sempre più intensivo e capillare ai cosiddetti Big Data. A questo scopo continua la ricerca da parte dei marketer di nuovi strumenti ed applicazioni che, grazie all'intelligenza artificiale e ai processi di machine learning, siano in grado di garantire ai consumatori un'esperienza di comunicazione one-to-one, in grado di identificare quali contenuti indirizzare al singolo destinatario e quando. Il Gruppo Growens dovrà dimostrarsi pronto a raccogliere questa sfida e a sfruttare le relative opportunità ed essere sempre reattivo ed innovativo come è stato nel recente passato.

Growens opera nel settore marketing technology attraverso le due aree di business, SaaS e CPaaS.

Datatics opera nel mercato delle actionable Customer Data Platform, differenziandosi per la disponibilità di funzioni di marketing orchestration omnicanale e per l'utilizzo di algoritmi di machine learning (intelligenza artificiale) per semplificare e rendere più efficaci le attività di marketing automation che tradizionalmente richiedevano ai responsabili marketing la

progettazione di campagne ad hoc per ogni segmento di clientela. In un mercato dai confini molto liquidi dove diverse soluzioni possono essere interconnesse tra loro, risulta difficile individuare competitor con precisione, in ogni caso la marketing automation tradizionale vede centinaia di operatori nel mondo, mentre i sistemi di Customer Data Platform sono circa 200 al momento su scala globale e di sistemi di Personalization alcune decine, se si includono anche quelli che non utilizzano algoritmi di machine learning. I sistemi di CDP completi di orchestration omnichannel e marketing automation basati su tecnologie di intelligenza artificiale vedono diverse decine di operatori nel mondo.

Il mercato di Beefree va distinto nei due prodotti ad oggi in portafoglio: Beefree è destinato agli email e landing page designer, un settore dove sono alcune decine le alternative disponibili sul mercato, tra cui alcune piccole startup. Beefree SDK è invece leader di mercato, dove ci sono solo 4/5 alternative che però non possono garantire l'adozione e l'affidabilità che questo tipo di sistemi richiedono. Beefree SDK è infatti una tecnologia che viene incorporata all'interno di applicazioni software di terzi, arricchendone le funzionalità. Il tema quindi dell'affidabilità e sicurezza del sistema è chiave, e in questo Beefree SDK, a differenza di tutti i competitor, può contare su un numero di referenze significative sia in termini numerici (oltre 1.000 applicazioni che hanno già incorporato la soluzione all'interno dei propri software) sia in termini qualitativi, vantando clienti prestigiosi e prevalentemente situati in Silicon Valley, cioè nella patria del software su cloud. Nel 2022 Beefree ha lanciato il modello freemium, cioè un piano completamente gratuito che si sostituisce al precedente periodo di prova a scadenza.

Agile Telecom opera invece nel settore CPaaS e in particolare nel mercato dell'invio wholesale di SMS (SMS gateway / SMS aggregator) e ha inviato complessivamente oltre 2,2 miliardi di SMS nell'esercizio 2022, servendo tra gli altri alcuni operatori SaaS e grandi speditori internazionali che devono recapitare traffico SMS in sud Europa, in particolare Italia, e verso alcune selezionate rotte internazionali.

In data 3 febbraio 2023, la Società ha annunciato la firma di un accordo vincolante per la cessione per 70 milioni di euro del business Email Service Provider, comprendente MailUp+Contactlab, Acumbamail e Globase. La transazione si è conclusa il 13 luglio 2023. L'effetto per la Società è una maggiore concentrazione di risorse finanziarie e di capitale umano, che il management intende destinare principalmente allo sviluppo della business unit Beefree e alla creazione di valore per tutti gli *stakeholder*.

Clima sociale, politico e sindacale

Il clima sociale all'interno del Gruppo è positivo ed improntato alla piena collaborazione. Il Gruppo aveva già introdotto lo smart working prima dell'emergenza pandemica di febbraio 2020, confermato come uno degli elementi cardine della propria filosofia di lavoro orientata alla flessibilità sancita dal Growens WoW (Way of Working).

Andamento della gestione nei settori in cui opera il Gruppo

Si segnala che a partire dal primo semestre 2021, la reportistica consolidata di conto economico include la rappresentazione del dettaglio dei ricavi suddivisi per le due principali linee di business, ossia SaaS e CPaaS, anziché per linee di prodotto (Email, SMS, Predictive Marketing), al fine di (i) fornire una migliore rappresentazione delle rispettive logiche di funzionamento, omogenee al loro interno per tipologia di modello di business, go-to-market, KPI (Key Performance Indicators) e parametri finanziari; (ii) dare un'informazione maggiormente rispondente alle logiche gestionali e alle scelte strategiche del Gruppo; (iii) semplificare la reportistica in ottica di maggiore comprensibilità e comparabilità rispetto agli standard internazionali.

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

Di seguito i commenti ai principali risultati semestrali consolidati che, si ricorda, sono esposti ai sensi dello standard contabile IFRS 5, quindi separando in un rigo dedicato tutte le componenti economiche afferenti al business oggetto di cessione nell'operazione finalizzata il 13 luglio 2023, avente ad oggetto il ramo ESP (MailUp S.p.A. ex Contaclub, Acumbamail SL, MailUp Nordics A/S e Globase International ApS).

I Ricavi complessivi consolidati del primo semestre 2023 sono passati da Euro 37,4 milioni a Euro 35,6 milioni con un decremento di circa il 5% rispetto al pari periodo dell'esercizio precedente. Tale risultato è sostenuto dalla crescita della componente SaaS, di circa 12%, per una incidenza di circa il 17% sul fatturato complessivo (in aumento rispetto al secondo semestre dell'esercizio precedente), controbilanciata dalla contrazione della linea CPaaS, per circa il 7%, con una incidenza dell'83% sul totale dei ricavi.

La Business Unit Agile Telecom ha prodotto il fatturato più alto in valore assoluto, pari a 29,6 milioni di Euro, in decrescita di circa il 7%. Il focus sulla marginalità dei contratti ha permesso un ottimo recupero della relativa marginalità, quasi raddoppiata.

La Business Unit che ha realizzato il maggior tasso di crescita è Beefree, con un incremento superiore al 20% (19% a cambio costante), attestandosi a circa 4,8 milioni di Euro / 5,2 milioni di Dollari USA di ricavi, grazie all'incremento dei volumi di vendita. L'ARR (Annual Recurring Revenue, ossia una metrica molto diffusa di misurazione della performance di un business a subscription, indicativa del valore medio annualizzato ricorrente dei contratti in essere) è pari a oltre 11,4 milioni di Dollari USA ad agosto 2023.

La Business Unit Datatrics, attiva in ambito Predictive Marketing, ha generato una variazione negativa del fatturato del 13,5%.

I ricavi realizzati all'estero ammontano a circa 28,1 milioni di Euro, pari a circa il 79% del totale, sostanzialmente stabili (+0,6%) rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente. I ricavi ricorrenti, in crescita di circa il 12% rispetto al periodo precedente, si attestano al 17% dei ricavi complessivi, con un aumento della loro incidenza superiore al 2% rispetto al primo semestre 2022.

L'EBITDA consolidato del semestre è pari a circa 0,3 milioni di Euro, in crescita di circa il 195% rispetto al dato negativo di pari periodo 2022, per un'incidenza dell'1% circa sul fatturato. Sia il Gross Profit (in miglioramento di oltre il 17%) che il margine EBITDA sono influenzati da una serie di fattori tra cui: (i) da un lato, il sostenuto recupero di marginalità della linea CPaaS, sostanzialmente raddoppiata; (ii) dall'altro lato, gli investimenti in Sales&Marketing (+11%) e in Ricerca & Sviluppo (+33%), soprattutto legati alla spinta sullo sviluppo della Business Unit Beefree. Come conseguenza di quanto sopra esposto, e soprattutto vista l'incidenza degli ammortamenti soprattutto sui costi capitalizzati di Ricerca & Sviluppo e l'impatto negativo della svalutazione dell'avviamento Datatrics a seguito di impairment test per quasi Euro 1,3 milioni, l'EBT è negativo per circa 2,9 milioni di Euro.

L'utile netto da Continuing Operations del semestre chiuso al 30 giugno 2023, dopo la stima delle imposte correnti e differite di competenza, è negativo per circa 2,9 milioni di Euro. Si rammenta che gli stanziamenti fiscali a livello consolidato sono il risultato di una mera aggregazione, poiché la tassazione viene applicata sulle singole entità legali del Gruppo.

La Posizione Finanziaria Netta consolidata al 30 giugno 2023 presenta un ammontare positivo (debito) pari a circa 3,3 milioni di Euro, inferiore rispetto al saldo di cassa di 66 migliaia di Euro al 31 dicembre 2022, con una variazione influenzata per buona parte dall'indebitamento-ponte contratto per far fronte alle necessità finanziarie del Gruppo nelle more del closing della vendita del business ESP, che ha comportato un incasso, al netto delle somme vincolate in escrow, di oltre 72 milioni di Euro avvenuto in data 13 luglio 2023. Le posizioni debitorie di breve periodo sopra citate sono pertanto state chiuse nel corso del mese di luglio 2023. L'effetto dell'adozione del principio contabile IFRS 16, relativo ai costi di affitto, leasing e noleggio comporta una posta di indebitamento finanziario pari a circa 2,9 milioni di Euro. Le disponibilità liquide al 30 giugno 2023 sono superiori a 11,6 milioni di Euro.

Indicatori alternativi di performance

Nel presente bilancio sono presentati e commentati alcuni indicatori economico - finanziari e alcuni prospetti riclassificati (relativi alla situazione economica, patrimoniale e finanziaria) non definiti dagli IFRS. Queste grandezze, di seguito definite, sono utilizzate per commentare l'andamento del business in ottemperanza a quanto previsto dalla Comunicazione Consob del 28 luglio 2006 (DEM 6064293) e successive modifiche e integrazioni (Comunicazione Consob n. 0092543 del 3 dicembre 2015 che recepisce gli orientamenti ESMA/2015/1415).

Gli indicatori alternativi di performance elencati di seguito dovrebbero essere usati come un supplemento informativo rispetto a quanto previsto dagli IFRS per assistere gli utilizzatori della Relazione sulla gestione nella migliore comprensione dell'andamento economico, patrimoniale e finanziario del Gruppo. Si sottolinea che il metodo di calcolo di tali misure rettificative utilizzate è coerente negli anni. Si segnala inoltre che potrebbe differire dai metodi utilizzati da altre società.

Indicatori finanziari utilizzati per misurare la performance economica del Gruppo

- **EBITDA:** è dato dal risultato operativo al lordo degli ammortamenti relativi a immobilizzazioni materiali e immateriali.
- **ROE (return on equity):** è definito come il rapporto tra il risultato netto di periodo e il capitale netto.
- **ROI (return on investment):** è definito come il rapporto tra il risultato operativo del periodo e l'attivo immobilizzato a fine periodo (si veda la definizione di attivo immobilizzato di seguito esposta).
- **ROS (return on sales):** è definito come il rapporto tra il risultato operativo e le vendite nette del periodo.

Stato Patrimoniale riclassificato

Le voci incluse nella situazione patrimoniale-finanziaria riclassificata sono di seguito definite come somma algebrica di specifiche voci contenute nei prospetti del bilancio consolidato:

Attivo immobilizzato o Immobilizzazioni: è dato dalla somma algebrica di:

- Immobilizzazioni materiali nette
- Avviamento e marchi
- Attività immateriali a vita definita
- Attività non correnti destinate alla vendita
- Partecipazioni in società collegate

Posizione Finanziaria Netta (PFN): è data dalla somma algebrica di:

- Disponibilità liquide e mezzi equivalenti
- Debiti verso banche correnti e non correnti
- Altri debiti finanziari.

Principali dati economici del Gruppo Growens

Nella tabella che segue sono riepilogati i risultati consolidati al 30/06/2023 confrontati con il periodo precedente in termini di ricavi complessivi, margine operativo lordo (EBITDA) e di risultato prima delle imposte (EBT).

Descrizione	30/06/2023	30/06/2022*
Totale Ricavi	35.635.998	37.423.874
Margine operativo lordo (EBITDA)	280.625	(294.493)
Risultato prima delle imposte (EBT)	(2.876.450)	(1.642.533)

*Si segnala che nella presente relazione semestrale il dato comparativo al 30/06/2022 è stato rettificato in applicazione dello standard IFRS 5 per omogeneità di confronto con il medesimo valore al 30/06/2023, differendo così dal valore rappresentato nella semestrale 2022. Per un'analisi di maggior dettaglio sull'applicazione dell'IFRS 5 si rimanda al paragrafo relativo nelle premesse della presente relazione.

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

Descrizione	30/06/2023	30/06/2022*
ROE netto (Risultato netto/Capitale netto)	(0,17)	(0,05)
ROE lordo (EBT /Capitale netto)	(0,17)	(0,05)
ROI (Ebitda/Capitale investito)	0,004	0,02
ROS (Ebitda/Ricavi di vendita)	0,01	0,03

* Si segnala che il dato comparativo al 30/06/2022 non è stato oggetto di rettifica ai sensi dell'IFRS 5 rispetto alla precedente relazione semestrale 2022, analogamente a quanto previsto per i dati patrimoniali di quell'esercizio.

Principali dati patrimoniali del Gruppo Growens

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

Descrizione	30/06/2023	31/12/2022*
Margine primario di struttura (Mezzi propri - Attivo fisso)	(11.015.845)	(18.140.599)
Quoziente primario di struttura (Mezzi propri/Attivo fisso)	0,57	0,49
Margine secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) - Attivo fisso)	(4.732.727)	(8.160.240)
Quoziente secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) /Attivo fisso)	0,81	0,77

*Si segnala che i dati patrimoniali di confronto al 31/12/2022 non sono stati oggetto di rettifica ai sensi dell'IFRS 5.

Principali dati finanziari del Gruppo Growens

La posizione finanziaria netta consolidata al 30 giugno 2023 è la seguente:

Posizione Finanziaria Netta Consolidata	30/06/2023 IFRS 5	30/06/2023	31/12/2022
A. Disponibilità liquide	3.793.734	11.631.822	7.153.665
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide			
C. Altre attività finanziarie correnti			
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	3.793.734	11.631.822	7.153.665
E Debito finanziario corrente	9.617.983	9.625.358	1.076.709
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	876.046	1.207.237	1.621.736
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	10.494.029	10.832.595	2.698.445
H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)	6.700.295	(799.227)	(4.455.220)
I. Debito finanziario non corrente	3.547.734	4.081.246	4.389.700
J. Strumenti di debito			
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti			
L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)	3.547.734	4.081.246	4.389.700
M. Totale indebitamento finanziario (H) + (L)	10.248.029	3.282.019	(65.519)
di cui Debito finanziario corrente Passività Right of Use IFRS 16	868.243	868.243	817.672
di cui Debito finanziario non corrente Passività Right of Use IFRS 16	1.636.278	2.001.305	1.520.629
Indebitamento finanziario netto depurato da effetto IFRS 16	7.378.481	412.471	(2.403.820)

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

L'operazione di vendita del business ESP a TeamSystem ha determinato un forte impatto anche sulla situazione finanziaria del Gruppo. Nell'ambito degli accordi contrattuali con l'acquirente, Growens ha sostanzialmente anticipato una quota degli incassi previsti al closing, avvenuto il 13 luglio 2023, già in sede di conferimento del ramo d'azienda MailUp a MailUp S.p.A. del 30 giugno 2023. Per non impattare sulla normale operatività si è fatto ricorso a finanziamenti ponte erogati dagli istituti bancari destinatari del corrispettivo dell'operazione, Banca Popolare di Sondrio e Credito Emiliano, che hanno erogato

rispettivamente Euro 5 milioni ed Euro 1,5 milioni. Alla chiusura del semestre questi fondi erano in larga parte presenti nella casse di MailUp S.p.A., ancora formalmente parte del Gruppo. Tali dinamiche spiegano i valori molto elevati delle Disponibilità liquide (Euro 11,6 milioni) e del Debito finanziario corrente (Euro 9,6 milioni) sia in valore assoluto, che rispetto alle rilevazioni di confronto. I finanziamenti sono stati integralmente rimborsati, inclusi Euro 1,5 milioni per anticipo fatture erogati ad Agile Telecom S.p.A. da Credit Agricole ed esposti nella stessa voce della PFN, nei primissimi giorni successivi al closing, a seguito dell'incasso di oltre Euro 72 milioni corrisposti dall'acquirente al netto delle somme depositate in Escrow.

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

Descrizione	30/06/2023	31/12/2022*
Liquidità primaria (Liq. immediate e differite / Pass. Correnti)	0,61	0,71
Liquidità secondaria (Attività correnti / Passività correnti)	0,66	0,76
Indebitamento (Indebitamento netto / Patrimonio netto)	0,71	(0,00)
Tasso di copertura degli immobilizzi (Capitale proprio + Passività consolidate) / Attività fisse	0,93	0,70

*Si segnala che i dati patrimoniali di confronto al 31/12/2022 non sono stati oggetto di rettifica ai sensi dell'IFRS 5.

Informazioni attinenti all'ambiente e al personale

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

Personale

Nel corso del primo semestre del 2023 non si sono verificati infortuni sul lavoro e non si sono registrati addebiti in ordine a malattie professionali su dipendenti o ex dipendenti e cause di mobbing.

Al 30 giugno 2023 l'organico del Gruppo è composto da 409 dipendenti di cui 9 dirigenti, 33 quadri e 367 impiegati, mentre al 31 dicembre 2022 era composto da 417 dipendenti di cui 11 dirigenti, 36 quadri e 370 impiegati. Il numero degli occupati complessivamente impiegati nell'arco del semestre U.L.A. (Unità Lavorative Annue) è pari a 398,94 a livello di Gruppo.

L'organico in forza al Gruppo riferito alle società oggetto di vendita a TeamSystem S.p.A. è composto a fine semestre da 251 dipendenti complessivi, di cui 5 dirigenti, 20 quadri, 226 impiegati.

Il Gruppo è da sempre impegnato a salvaguardare i rapporti con i dipendenti; attualmente non risultano in essere contenziosi di carattere giuslavoristico.

Ambiente

Si segnala che la tipologia di attività svolta dal Gruppo non comporta rischi o il verificarsi di situazioni che possano comportare danni all'ambiente.

La sostenibilità è l'elemento fondamentale su cui si basano le attività di Growens, ragione per cui il Gruppo ha deciso di redigere su base volontaria il Bilancio di Sostenibilità con cadenza annuale, a partire dall'Agenda 2030 dell'ONU. Allo stato attuale è disponibile sul sito del Gruppo growens.io il Bilancio di Sostenibilità relativo al periodo 1° gennaio 2022 - 31 dicembre 2022.

Investimenti

Nel corso del semestre 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	2.439.406
Software di terzi e marchi	367.696
Infrastruttura IT, macchine ufficio elettroniche e impianti	73.437
Mobili, arredi d'ufficio e migliorie su beni di terzi	39.398
Right of Use IFRS 16	878.854

Di seguito una tabella riepilogativa degli investimenti delle sole società rientranti nel perimetro della cessione a TeamSystem S.p.A..

Descrizione	Incrementi dell'esercizio
Costi di sviluppo piattaforme e servizi tecnologici	1.031.262
Software di terzi e marchi	73.706
Infrastruttura IT, macchine ufficio elettroniche e impianti	21.712
Mobili, arredi d'ufficio e migliorie su beni di terzi	3.183

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

Gli investimenti materiali di Gruppo sono prevalentemente destinati a potenziare ed aggiornare l'infrastruttura tecnologica, strategica per il core business, oltre ad importi residuali di mobili e arredi relativi agli uffici operativi in locazione.

Da ricordare anche i cespiti Right of Use in ossequio al principio contabile IFRS 16 relativi ai contratti di affitto, leasing e noleggio in essere.

Attività di ricerca e sviluppo

Ai sensi dell'articolo 2428 comma 2 numero 1 cod. civ. si precisa che, nel primo semestre 2023, il Gruppo ha capitalizzato investimenti interni relativi allo sviluppo software delle proprie piattaforme e servizi tecnologici per oltre Euro 2,4 milioni oltre a investimenti mediante consulenti esterni per Euro 0,19 milioni. In forte crescita gli investimenti relativi allo sviluppo dell'editor Beefree pari a oltre Euro 1,1 milioni nelle due versioni Beefree e Beefree SDK. L'attività di sviluppo, svolta dalla capogruppo su incarico di BEE Content Design in virtù di specifici accordi contrattuali, è realizzata da un team italiano di sviluppatori in forza a Growens, coadiuvato dai colleghi americani, ed è definita e supervisionata dal management di BEE. Anche Agile Telecom ha svolto attività di sviluppo, sia mediante il ricorso a risorse interne, sia ricorrendo a consulenti esterni per totali Euro 210 migliaia. Tali investimenti sono stati capitalizzati in virtù della futura utilità economica, attestata la futura recuperabilità economica e finanziaria. Nel semestre, il Gruppo ha inoltre sostenuto ulteriori costi operativi attinenti ai reparti dedicati alla ricerca e sviluppo per circa Euro 2,2 milioni a livello consolidato.

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

Riepiloghiamo di seguito le principali novità e miglioramenti apportati ai nostri servizi nel corso del primo semestre 2023 per effetto dell'attività di ricerca e sviluppo.

Editor Beefree:

BEE, recentemente ridenominato Beefree, editor drag-and-drop per email, pop-up e landing page di proprietà della controllata BEE Content Design, Inc., continua il suo percorso di crescita sia come strumento gratuito fruibile online (Freemium), sia come componente da integrare in altre applicazioni software (Beefree SDK), sia infine come suite completa per la creazione di email e landing page pensata per freelance designers, agenzie digitali, e team di marketing delle aziende (Beefree). Considerando i numeri crescenti di utilizzo, diventa sempre più concreto l'obiettivo dell'azienda di diventare uno standard mondiale nella creazione di contenuti digitali: nel corso dei primi sei mesi del 2023 ci sono state oltre 46 milioni di sessioni di utilizzo degli strumenti di design di BEE in oltre 800 applicazioni, con un incremento di circa il 24% sul primo semestre 2022. Nel corso dello stesso periodo il Gruppo ha continuato l'investimento nello sviluppo del prodotto. In particolare, si segnala:

- **Beefree:** l'azienda ha reagito in modo rapido ed efficace all'esplosione dell'attenzione verso l'intelligenza artificiale generativa, scaturita dal lancio di ChatGPT 3.5 durante il Q4 del 2022. In particolare, gli utenti di Beefree possono già oggi utilizzare un assistente digitale - basato proprio sulla tecnologia di OpenAI - durante la creazione di email e pagine, grazie all'integrazione di tale tecnologia in Beefree SDK, come spiegato nei paragrafi seguenti.

E' stata confermata ed ampliata la strategia di crescita basata sull'approccio "product-led", dove il prodotto è al centro in tutte le fasi di acquisizione, conversione, crescita e manutenzione del cliente. Il lancio della versione gratuita nella primavera del 2022 ha permesso un continuo aumento dell'utenza, con il risultato che nei primi 6 mesi del 2023 gli utenti di Beefree hanno creato oltre 1.600.000 email e pagine, con un aumento di oltre il 21% rispetto allo stesso periodo del 2022. Il modello di business usa l'approccio chiamato "enterprise freemium": viene fornita una versione gratuita che aiuta la penetrazione dell'utilizzo del software stesso non solo nelle piccole e medie imprese, ma anche nelle grandi aziende. Quest'ultime, nel corso del tempo, all'aumentare dell'utilizzo gratuito del software stesso al loro interno, spesso decidono di spostarsi su una versione a pagamento per avere più controllo sulla sicurezza degli accessi, sulla gestione degli specifici permessi all'utilizzo assegnati ai vari utenti, sul controllo del flusso dei dati, per avere accesso a livelli più elevati di supporto tecnico, e via dicendo. La parte rivoluzionaria di questo approccio sta nel fatto che l'adozione del prodotto avviene dal basso, con costi di acquisizione molto bassi in quanto spesso frutto di un passa-parola organico. Nel caso di Beefree, il lancio della versione gratuita ha determinato un'immediata impennata dell'attivazione di nuovi account, cresciuti di oltre il 50% - su base mensile - rispetto all'anno precedente. Il trend si è confermato per il primo semestre del 2023, con oltre 90.000 nuovi account di Beefree registrati. Oltre 38.000 persone utilizzano ora Beefree ogni mese (media del primo semestre 2023) e il maggiore utilizzo

sta iniziando a dare i primi risultati a livello della strategia “enterprise freemium” descritta sopra: il numero di clienti con un volume di fatturato almeno 10 volte maggiore alla media e' salito a fine giugno 2023 del 338% rispetto al giugno 2022 (57 clienti in tale categoria vs 13 un anno fa). L'azienda e' ancora in una fase iniziale di esecuzione della strategia, e la modalità di crescita dal basso e' per sua natura lenta, in quanto organica, ma l'evoluzione del business fa ben sperare per il suo futuro; nuovo talento e' stato aggiunto inoltre nell'area vendite, in modo da poter offrire maggiore supporto commerciale ai clienti in fase di espansione del fatturato.

Dal punto di vista del miglioramento della parte alta del funnel di marketing di Beefree, e' stata introdotta una strategia di marketing focalizzata su alcuni segmenti chiave dove l'adozione del prodotto e' particolarmente interessante. Nel Q1 2023 tale strategia si e' focalizzata sulle universita': alcuni dei maggiori clienti di Beefree sono grandi atenei statunitensi, e una serie di “case studies” sono stati pubblicati in tal senso sul sito dell'azienda all'indirizzo: <https://beefree.io/customer-stories>. Questo tipo di attivita' di marketing focalizzata su segmenti specifici continuerà per tutto il 2023, e l'azienda si aspetta che essa - accompagnata ad un investimento sull'aggiornamento e semplificazione del brand nel terzo trimestre del 2023 - produca un aumento delle metriche nel funnel di acquisizione.

Il numero sempre più elevato di utenti del servizio ha continuato a fornire una grossa quantità di feedback utile al team di prodotto, che lo ha sfruttato per rispondere al mercato sviluppando e rilasciando moltissime nuove funzionalità. Di seguito un elenco parziale dei miglioramenti introdotti nel primo semestre del 2023: l'introduzione di un assistente alla creazione del contenuto basato sull'intelligenza artificiale, facendo leva sull'integrazione con la GPT API di OpenAI, come menzionato all'inizio di questa sezione; nuove funzionalità di aggiornamento centralizzato di elementi di contenuti condivisi da più email e pagine (per esempio, un fondo pagina ripetuto in svariati documenti); numerose nuove funzioni e miglioramenti nell'ambito della collaborazione, revisione, e approvazione delle email e pagine create all'interno di un account multi-utente; nuove integrazioni con sistemi terzi, tra cui Salesforce Marketing Cloud; svariati miglioramenti all'esperienza d'uso;

- **Beefree SDK:** la versione embeddabile dell'editor si conferma un leader di mercato, con 586 clienti paganti a fine giugno 2023 e un totale di oltre 1.000 applicazioni che lo utilizzano. La differenza tra i due e' data dal fatto che un cliente pagante puo' utilizzare l'editor in più di una applicazione, e dal fatto che tante piccole aziende utilizzano il prodotto avvantaggiandosi del piano gratuito (la strategia “freemium” e' utilizzata anche su Beefree SDK). Il numero di clienti paganti e' sostanzialmente invariato perche' la minore disponibilita' di capitali e maggiori difficoltà di mercato per le startup tecnologiche hanno generato l'uscita di una trentina circa di piccoli clienti per cessata attivita'. Dal punto di vista del fatturato, l'ingresso di un numero simile di clienti di maggiori dimensioni ha permesso un aumento dello stesso, anche se il totale dei clienti paganti e' rimasto essenzialmente invariato. Specificamente il fatturato medio mensile per cliente a fine Q2

2023 è salito del 25% rispetto allo stesso periodo del 2022. L'adozione di Beefree SDK da parte di clienti di sempre maggiore dimensione e' una chiara indicazione della qualità del prodotto. Beefree SDK è ora utilizzato dal 60% delle applicazioni identificate da Forrester nella "Forrester Wave - Cross-Channel Marketing Hubs - Q1 2023". Ad alimentare la posizione di leader di mercato vi è uno sviluppo continuo di nuove funzionalità che garantiscono una fantastica esperienza d'uso all'utente finale, e una grande capacità di personalizzazione per i team di prodotto e sviluppo che si occupano dell'integrazione dell'editor visuale nelle applicazioni che lo vanno ad ospitare. In aggiunta, sono stati fatti investimenti mirati a permettere l'installazione del sistema in un ambiente dedicato (Virtual Private Cloud), un requisito sempre più importante per i clienti alto-spendenti. I primi contratti di BEE Plugin Virtual Private Cloud erano in fase di finalizzazione durante il primo semestre del 2023 e sono stati firmati durante il terzo trimestre dell'anno. Dal punto di vista dei miglioramenti dell'esperienza d'uso del software, durante il primo semestre del 2023 sono state aggiunte o migliorate molte funzionalità, tipicamente utilizzabili indipendentemente che si crei una email, una pagina o un popup. Un elenco è disponibile all'indirizzo <https://developers.beefree.io/> alla voce "What's New". Tra i più importanti, segnaliamo: l'integrazione con l'API di OpenAI che permette all'utente dell'editor di utilizzare un'interfaccia simile a ChatGPT direttamente all'interno dell'interfaccia d'uso, aiutando - per esempio - a creare una bozza del primo paragrafo da inserire in una email o in una pagina, tradurlo in un'altra lingua, accorciarlo, cambiarne il tono, etc.; un nuovo sistema di contenuti sincronizzabili tra diversi elementi, per cui - per esempio - un footer di una email può essere condiviso da n messaggi e aggiornato in modo centralizzato; numerosi aggiornamenti e miglioramenti all'esperienza d'uso, tra cui aggiornamenti alla modalità di creazione in visualizzazione da smartphone; la possibilità di condividere la gestione delle immagini tra diverse installazioni dell'editor sotto la stessa applicazione; il rilascio del File Manager - lo strumento per la gestione delle immagini - come applicazione separata, utilizzabile al di fuori e in modo indipendente rispetto all'editor ;

- Relazione sinergica tra le due versioni e le altre piattaforme del Gruppo: ricordiamo che, dal punto di vista tecnico, BEE Pro e' un "cliente" di BEE Plugin. E' infatti un'applicazione software che incorpora al suo interno l'editor BEE, integrandolo tramite il servizio BEE Plugin. L'integrazione delle API di OpenAI all'interno di BEE Plugin, per esempio, ha permesso il rilascio delle funzionalità di AI agli oltre 40.000 utenti mensili di BEE Pro, generando un immediato e proficuo feedback sull'uso dell'intelligenza artificiale all'interno degli strumenti di design dell'azienda. Acumbamail, Datatrics, MailUp e Contactlab, altre quattro applicazioni SaaS all'interno di Growens, sono a loro volta "clienti" di BEE Plugin. L'utilizzo dello strumento da parte di queste applicazioni continua anche dopo la cessione di MailUp e Acumbamail al gruppo TeamSystem.

Ricordiamo infine che la business unit - supportata dalle funzioni centralizzate di cyber security e data privacy a livello di Gruppo - ha continuato ad investire sulla sicurezza dei propri sistemi e processi, rinnovando nel primo semestre del 2022 la certificazione ISO

27001 e iniziando il percorso di certificazione SOC 2, che dovrebbe concludersi durante il Q4 2023.

Progetti R&S di Agile Telecom

- **ROUTING ADATTIVO FASE 2**

Il progetto consiste essenzialmente nel secondo stadio di sviluppo del routing adattivo che mira alla ristrutturazione del sistema di routing implementando un meccanismo di intelligenza artificiale con lo scopo di migliorare l'efficienza scovando le rotte dei fornitori migliori in termini di qualità e migliori in termini di prezzo con il conseguente abbattimento dei costi e massimizzazione del profitto. La previsione di conclusione del progetto è prevista entro il mese di giugno 2024.

- **ATWS**

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

I moduli che lo compongono sono:

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

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

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

Lo sviluppo di questo progetto consente di migliorare l'efficienza del lavoro e ridurre il rischio con conseguente diminuzione dei costi e massimizzazione del profitto. La previsione di conclusione del progetto è prevista entro il mese di giugno 2024.

- **POCKET EVOLUTION**

Il progetto pocket evolution rappresenta un risultato significativo del nostro lavoro di ricerca e sviluppo finalizzato alla commercializzazione di una piattaforma per l'invio di SMS ad altri operatori, in modalità platform as a service. Questo progetto è stato possibile grazie alla nostra determinazione e alla lunga attività di studio e sviluppo di soluzioni avanzate per il mercato delle telecomunicazioni. Il primo cliente ad aver adottato la nostra piattaforma è stato ZamTel, che ha mostrato grande interesse e fiducia nel nostro prodotto e nelle sue potenzialità di successo. L'implementazione della piattaforma presso ZamTel ha consentito la generazione di ricavi grazie alla fornitura del servizio, che prevede inoltre una ulteriore transit fee calcolata sul traffico inviato dall'operatore stesso. Il progetto è attualmente in fase di implementazione e la sua conclusione è prevista entro la fine del 2023, confermando l'efficacia e l'efficienza della nostra piattaforma per l'invio di SMS.

L'idea alla base di questo progetto è nata dalla constatazione della necessità di offrire ai provider di servizi di telecomunicazione una soluzione avanzata e completa per l'invio di SMS, in grado di garantire massima efficienza ed economicità. Inizialmente, ci siamo concentrati sulla definizione delle specifiche del progetto, che prevedeva la creazione di una piattaforma cloud-based, in grado di gestire grandi quantità di messaggi con velocità e affidabilità.

Per raggiungere questo obiettivo, abbiamo investito molte risorse in attività di ricerca e sviluppo, utilizzando le tecnologie più avanzate nel campo delle telecomunicazioni e della cloud computing. In particolare, abbiamo sviluppato algoritmi di compressione dati e di bilanciamento del carico, per garantire la massima efficienza nella gestione dei messaggi. Parallelamente, abbiamo avviato un processo di collaborazione con diverse aziende del settore delle telecomunicazioni, al fine di comprendere al meglio le esigenze dei clienti e adattare la nostra piattaforma alle loro specifiche esigenze. Grazie a queste partnership, abbiamo potuto raccogliere importanti feedback e suggerimenti, che ci hanno permesso di migliorare continuamente la qualità e l'efficienza della nostra piattaforma.

Infine, una volta completata la fase di sviluppo, siamo passati alla fase di implementazione presso ZamTel, il nostro primo cliente. In questa fase, abbiamo lavorato a stretto contatto con il team di ZamTel per integrare la nostra piattaforma con i loro sistemi esistenti e

garantire un'implementazione senza problemi. Grazie alla nostra piattaforma, ZamTel è stata in grado di gestire grandi quantità di messaggi con estrema facilità, aumentando la propria efficienza e riducendo i costi.

In sintesi, il progetto pocket evolution rappresenta un risultato significativo delle nostre attività di ricerca e sviluppo, che hanno visto il nostro team impegnato per oltre un anno nella creazione di una piattaforma all'avanguardia per l'invio di SMS ad altri operatori. Grazie alla nostra determinazione e alle tecnologie avanzate utilizzate, siamo riusciti a creare una soluzione altamente performante, che ha già trovato grande successo presso il nostro primo cliente, ZamTel. La previsione di conclusione del progetto è prevista entro il mese di dicembre 2023.

- **ANTILOOP**

Il progetto antiloop consiste nella creazione di un sistema automatico che permetta di monitorare il traffico sms per intercettare e bloccare possibili loop di messaggi nella catena tra Agile Telecom, clienti e fornitori. L'obiettivo del progetto AntiLoop concerne un miglioramento del sistema e delle logiche di invio e ricezione dei messaggi, ed è orientato a ridurre fino ad azzerare del tutto il fenomeno del cosiddetto "looping", che si verifica ogni qualvolta l'invio di un messaggio non avviene correttamente risultando in un loop di invio-reinvio tra cliente e fornitore. Evitando il verificarsi di questo fenomeno si ottiene un beneficio a livello di costi-ricavi. La previsione di conclusione del progetto è prevista entro il mese di dicembre 2023.

- **JSMPP**

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

Queste le caratteristiche principali:

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

- L'utilizzo tipico del software è perfetto per aziende che necessitano di una soluzione di messaggistica affidabile, marketer che conducono campagne SMS e per chiunque necessiti di una gestione avanzata degli SMS.

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

Nel corso del primo semestre 2023 i reparti tecnici di Ricerca & Sviluppo delle Business Unit del Gruppo hanno effettuato progetti di sviluppo incrementale che sono stati trasferiti a TeamSystem S.p.A. insieme alle relative piattaforme di riferimento nell'ambito dell'operazione di cessione del business ESP ed in particolare quanto evidenziato di seguito.

Piattaforma MailUp e Contactlab:

Customer activation

Abbiamo preso in carico la gestione del flusso di creazione della piattaforma, realizzandone una nuova versione. L'attività è abilitante per creare un flusso di attivazione senza frizioni e con durata molto più breve (secondi anziché minuti).

Global UX | Miglioramenti generali di UI/UX

- Migliorata la UX di top bar e left bar, tra le altre cose ora è possibile aprire in un'altra tab le voci di secondo livello del menu principale;
- Aperto alle console Reseller e White Label la possibilità di configurarsi le API in autonomia;
- Cambiata integrazione "contatta il supporto". Adesso usiamo le API di Zendesk;
- Modificato il refresh della pagina. Ora premendo il pulsante "aggiorna" del browser non si torna più alla dashboard, si rimane sulla pagina corrente, il cui contenuto viene aggiornato;
- Risolta ambiguità nella nomenclatura per cui gli "utenti" sono chiamati "amministratori" nella sezione Mshop. Si è tenuto il termine "utente".

Content Creation | Aggiunte nuove funzionalità in fase di creazione di messaggi

Introduzione del Row Background Video, recente novità dell'editor BEE: un ulteriore slancio alla creatività nelle Landing Page che abbiamo potuto implementare con uno sforzo contenuto.

Altre novità:

- supporto per l'immagine di sfondo a livello di modulo;
- migliorata la modalità "Mobile Design Mode";
- integrazione delle "Saved rows" e del "Content default" per poter facilmente salvare e riutilizzare sezioni di contenuto ed impostazioni;
- possibilità di scaricare il contenuto di un messaggio, sia in PDF sia in HTML.

Campaign Management | Apple Privacy Policy | Mitigato l'impatto delle aperture MPP

Continuiamo a monitorare costantemente i possibili impatti della Mail Privacy Protection, soprattutto dopo aggiornamenti importanti come il rilascio di macOS Monterey, che ha fatto assistere a un picco nel tasso di aperture "non reali" del 16% sul totale dei clienti MailUp e del 41% sul totale degli utenti Apple (indipendentemente dal client di posta e dal sistema operativo adottati). Percentuali quindi sicuramente in rialzo rispetto a quelle rilevate dopo la prima settimana dal rilascio di iOS15 (maggiori dettagli su <https://blog.mailup.it/2021/09/apple-privacy-protection/>).

Oltre a monitorare il fenomeno Apple, ci siamo chiesti quale fosse la scelta migliore da fare in concreto per i nostri clienti. Abbiamo quindi aggiunto nuove metriche sulle aperture nell'Area Statistiche della piattaforma, scegliendo di non "pulire" a monte tutte le aperture che potrebbero non essere tali, ma di "evidenziarle", in modo che ogni utente possa fare le sue valutazioni in relazione ai propri obiettivi. Queste le metriche, nell'area Statistiche:

- Nel tab Report attività, è stata introdotta la metrica Aperture sotto privacy. Cliccando su Calcola, l'utente potrà ottenere il dato sia in percentuale che in numero effettivo di chi ha ricevuto il messaggio su Apple Mail (sia su desktop che su mobile). Dal rilascio della feature, il 6,3% della nostra customer base ha cliccato su Calcola per ottenere il dato sia in percentuale che numerico;
- Nel tab Destinatari l'utente può scegliere come Filtro attività, i destinatari che hanno ricevuto il messaggio su Apple Mail e avere ancora più dettagli sui contatti, come l'indirizzo email e l'orario di ricezione del messaggio.

Contacts gathering and management | Nuovo importatore

La funzione di importazione massiva dei contatti, sia nel suo utilizzo da piattaforma che da API, può beneficiare di un nuovo miglioramento. Le attività effettuate sono state trainate dall'esigenza di massimizzazione del numero di contatti validi ottenuti dalle sessioni di importazione massiva. L'attivazione graduale del nuovo importatore, attualmente disponibile per le piattaforme di nuova creazione, ci ha consentito di validarne l'efficacia monitorando i risultati. Nel mese di maggio si è poi arrivati ad estenderlo a tutte le piattaforme della Customer Base.

Contacts gathering and management | Improvement nelle Landing page

Siamo intervenuti per migliorare ulteriormente l'impiego delle landing page come strumento di acquisizione contatti.

Miglioramento dell'usabilità della pagina Impostazioni: contestualmente al porting REACT della pagina, sono stati apportati alcuni interventi di standardizzazione delle informazioni esposte, che hanno reso fruibili anche altre informazioni quali, ad esempio, l'ID della landing page, l'utilizzo della favicon, l'eventuale gruppo di default impiegato qualora la landing page contenga un form di iscrizione.

Introduzione dei Gruppi nascosti come strumento di segmentazione dei contatti acquisiti: disponibile solo per le landing page che ospitano un form di iscrizione, questa nuova funzionalità, oltre ad incontrare le richieste dell'utenza, consente un allineamento dell'offerta a quanto disponibile nei già noti form di iscrizione.

La potenza delle landing page è nota ai clienti di MailUp, che hanno apprezzato la nuova possibilità di copiare una pagina in più ambienti di lavoro (liste).

Contacts gathering and management | Enhancement of Subscription Forms

Abbiamo raccolto alcune esigenze espresse dai nostri utenti e abbiamo reso pienamente personalizzabile il workflow associato ad un form di iscrizione. Ecco i principali punti di evoluzione nei form di iscrizione che abbiamo identificato e implementato:

- Consentire la personalizzazione e la disabilitazione del messaggio di conferma consegna;
- Permettere la personalizzazione del messaggio di benvenuto;
- Abilitare la personalizzazione delle pagine di post iscrizione.

Piattaforma | Dismissione TLS < 1.2

Le versioni 1.0 e 1.1 del protocollo crittografico TLS sono state dichiarate obsolete dalla Internet Engineering Task Force che, a fronte di vulnerabilità di cybersecurity note, ne raccomanda l'abbandono a favore della versione 1.2 o superiore. Al fine di massimizzare il livello di protezione, anche MailUp si è adeguata a quanto hanno fatto tutti i maggiori produttori di software e ha dato seguito ad una serie di interventi volti all'inibizione dell'utilizzo di protocolli obsoleti per la negoziazione della crittografia.

Piattaforma | Varie

- Ottimizzazione dell'uso della CDN per renderla più efficace e migliorare la velocità di accesso alle pagine;
- Estensione da 8 a 15gg il tempo di conservazione dei log delle applicazioni React, così da avere più strumenti a disposizione in termini di troubleshooting;
- Aggiornamento e adeguamento server sia per una maggiore protezione in termini di sicurezza sia per cogliere migliori opportunità in termini di costi.

Controlled acceleration | Porting da AngularJS a REACT

Anche nel 2023 prosegue l'attività di porting in React, fortemente guidata dalle esigenze di business continuity. A fine 2022 l'attività era giunta al 94% di completamento, le pagine rimanenti sono da considerarsi di rilevanza minore sia come utilizzo sia come rischio di disservizio, visto che la tecnologia AngularJS non è più supportata. Su alcune delle pagine migrate sono stati apportati anche alcuni miglioramenti, come ad esempio:

- possibilità di creare un messaggio da zip anche per Mac;

- inseriti i controlli sulla dimensione degli allegati e sul numero massimo di allegati (5) per email;
- aumentate sensibilmente le possibilità di personalizzare i flussi di iscrizione legati ad un form specifico, con la possibilità di differenziare i messaggi di conferma in base al form utilizzato (estensione molto richiesta dai clienti);
- migliorata l'esperienza utente nella navigazione tra i menu, che sono stati uniformati per le varie sezioni;
- inserita la possibilità per l'utente di eliminare dei mittenti autorizzati inseriti in passato ed ora non più validi/utilizzati.

Contactlab | Marketing Cloud

- Aggiunta un'area "KPI eventi" che fornisce un riepilogo dei numeri significativi sulle vendite e sui clienti;
- Revisione della home page e delle sue sezioni principali;
- Migliorati i meccanismi di notifica all'interno della web application;
- Migliorata la navigazione tra gli eventi del cliente;
- Revisione della sezione relativa alle configurazioni e ai dati di accesso;
- Ottimizzato il sistema di caricamento dei segmenti, con evidenti benefici sul tempo di caricamento della pagina;
- Revisione tecnologica e grafica della sezione relativa alla Marketing automation, con evidenti benefici sull'esperienza d'uso.

Contactlab | Send

- Aggiunta possibilità di rimuovere facilmente workspace e database inutilizzati;
- Estensione della funzionalità di A/B test con la possibilità di usare l'editor BEE;
- Inserito il limite di 200 user DB per cliente, così da ridurre i costi di spazio disco a causa di DB inutilizzati;
- Migliorato l'algoritmo per la scelta della firma DKIM;
- Aggiunti processi di de-provisioning automatico per la rimozione delle piattaforme dismesse.

Altri Progetti R&S di Infrastruttura Tecnologica

Progetto di trasformazione digital ERP con Oracle NetSuite

Nell'esercizio 2023, a seguito della stipula del contratto di finanziamento con Invitalia e il Ministero delle Imprese e del Made in Italy, sono state portate avanti le attività di rendicontazione del progetto di trasformazione digital ERP con Oracle NetSuite per l'attribuzione delle agevolazioni previste dallo strumento **Digital Transformation**, l'incentivo

istituito dal Decreto Crescita che favorisce la trasformazione tecnologica e digitale dei processi produttivi delle micro, piccole e medie imprese.

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

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

- Horizon 1 - completato al 100%: rendicontati 150.000 Euro;
- Horizon 2 - completata al 100%: rendicontati 209.280 Euro.

Growens risulta beneficiaria di agevolazioni pari al 50% della spesa, di cui il 10% erogato sotto forma di contributo e il 40% sotto forma di finanziamento agevolato. A fronte di un progetto ammesso del valore di 500.000 Euro, è stata concessa un'agevolazione complessiva pari a 250.000 Euro, di cui 50.000 Euro nella forma di contributo a fondo perduto e 200.000 Euro nella forma di finanziamento agevolato. Al 30 giugno 2023 la richiesta di erogazione delle agevolazioni si trova in fase istruttoria, gestita interamente da Invitalia.

Il progetto NIMP - New Innovative Multilateral Platform

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

Considerando l'intero progetto, le spese rendicontate a fronte di quelle dichiarate sono pari rispettivamente a:

- Ricerca Industriale - completata al 100%: rendicontati 455.288 Euro a fronte dei 453.484 Euro previsti;
- Sviluppo Sperimentale - completata al 100%: rendicontati 6.668.054 Euro a fronte di 5.803.892 Euro previsti.

L'erogazione complessiva nell'ambito del programma ICT - Agenda Digitale, comprensiva di contributo a fondo perduto e finanziamento a tasso agevolato di Cassa Depositi e Prestiti e Banca Popolare dell'Emilia Romagna, ha coperto il 60% del costo totale del progetto, compresa parte dei costi del personale, della consulenza, delle spese generali, degli strumenti e delle attrezzature. L'erogazione dell'ultima tranche del contributo a fondo perduto, pari a

125.147 Euro, attinente al quinto e ultimo SAL di progetto, è avvenuta in data 14 luglio 2023, mentre in data 11 settembre 2023 è stato sottoscritto con BPER il contratto relativo all'ultima erogazione del finanziamento agevolato che si concretizzerà indicativamente nelle prossime settimane.

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

Nel corso del primo semestre 2023 all'interno del Gruppo Growens si sono verificati rapporti tra capogruppo, imprese controllate e consociate comprese nel perimetro di consolidamento, imprese collegate e altre parti correlate, rientranti nelle attività tipiche. Gli interventi sono stati tutti intesi a promuovere lo sviluppo in un quadro sinergico che favorisca integrazioni positive e in ultima analisi l'efficienza dei processi all'interno del Gruppo. Non sono state effettuate operazioni atipiche o inusuali rispetto alla normale gestione d'impresa. Le operazioni riguardano essenzialmente le prestazioni di servizi che rientrano nelle attività tipiche del Gruppo, le attività di holding erogate dalla controllante, ad esempio servizi contabili, legali, di gestione delle risorse umane e amministrativi in genere, la provvista e l'impiego di mezzi finanziari, oltre all'erogazione di servizi tecnologici relativi allo sviluppo delle piattaforme di proprietà del Gruppo e alla gestione dell'infrastruttura tecnologica condivisa. I suddetti rapporti rientrano nell'ordinaria gestione dell'impresa e sono conclusi a normali condizioni di mercato, ovvero alle condizioni che si sarebbero stabilite tra parti indipendenti. Si chiarisce comunque come tutti i rapporti tra società appartenenti al gruppo siano stati elisi nel processo di consolidamento e non risultino dunque esposti nel presente bilancio consolidato semestrale.

Ragione sociale	Crediti immobilizzati	Crediti commerciali	Debiti commerciali	Altri Debiti	Dividendi	Ricavi	Costi
Agile Telecom		117.507	2.560.387	355.766	1.870.429	599.663	1.953.955
Globase International		103.993	408			82.802	42.421
MailUp Nordics							
Bee Content Design		4.381.931	6.491	1.449		3.077.523	6.196
Acumbamail		32.939			376.842	202.489	
Datatrix BV	2.510.447	4.183.621				683.640	
Contactlab		89.442	221.326			499.432	
Società controllate	2.510.447	8.909.432	2.788.613	357.214		5.145.550	2.002.572

Consorzio CRIT Scarl	21.527	3.513	868	8.880
Società collegate	21.527	3.513	868	8.880
Floor Srl				80.551
Altre parti correlate				80.551

Gli importi più significativi si riferiscono all'editor BEE che sta registrando una crescita accelerata e un crescente favore sul mercato americano. Il Gruppo sta così destinando risorse significative per il miglioramento del prodotto della controllata statunitense, rafforzando i team italiani dedicati alla parte tecnologica e ad altre funzioni in forza alla capogruppo, in parallelo con la crescita organizzativa in atto negli Stati Uniti.

Successivamente all'acquisizione di Datatrics B.V. dell'ottobre 2018, nell'ambito degli accordi contrattuali sottoscritti tra le parti, è stato erogato da Growens un finanziamento fruttifero originariamente pari Euro 1.960.447 a supporto delle attività della controllata olandese. Il finanziamento è stato incrementato gradualmente nel corso degli anni in base alle esigenze di liquidità di Datatrics, con l'erogazione nel primo semestre 2023 di un'ulteriore tranche di 150 migliaia di Euro, determinando così l'ammontare complessivo di Euro 2,510 milioni alla chiusura della presente semestrale.

L'immobiliare Floor S.r.l., partecipata da alcuni dei soci di riferimento della capogruppo, ha sottoscritto con Growens il contratto di affitto per l'immobile presso cui si sono insediati gli uffici della sede di Cremona. Le partite evidenziate si riferiscono alla locazione immobiliare in essere relativamente al primo semestre 2023.

Azioni proprie e azioni/quote di società controllanti

La capogruppo Growens possiede al 30 giugno 2023 n. 62.583 azioni proprie, pari allo 0,4% del capitale sociale sottoscritto e versato, per un valore di Euro 280.843. Nel corso del primo semestre 2023 sono state acquistate complessivamente 750 azioni per Euro 3.168,62 ad un prezzo medio per azione di Euro 4,224827. Gli acquisti del primo semestre 2023 sono stati realizzati nell'ambito del programma approvato dall'assemblea degli azionisti in data 21 aprile 2022. Successivamente, l'assemblea del 20 aprile 2023 ha deliberato l'autorizzazione all'acquisto e disposizione di azioni proprie ed in particolare quanto segue:

- di revocare la precedente delibera di autorizzazione all'acquisto ed alla disposizione delle azioni proprie del 21 aprile 2022 con effetto dalla data dell'assemblea stessa;
- di autorizzare l'Organo Amministrativo e per esso il Presidente pro tempore, con ampia facoltà di subdelega, a compiere operazioni di acquisto e di disposizione di azioni proprie ai fini di:

(i) poter utilizzare le proprie azioni come oggetto di investimento per un efficiente impiego della liquidità generata dall'attività caratteristica;

(ii) procedere ad acquisti di azioni proprie dai beneficiari di eventuali piani di stock option deliberati dai competenti organi sociali, ovvero comunque implementare nuovi piani in qualunque forma essi siano strutturati ovvero procedere ad assegnazioni gratuite ai soci o adempiere ad obbligazioni derivanti da warrant, strumenti finanziari convertibili, a conversione obbligatoria o scambiabili con azioni (sulla base di operazioni in essere o da deliberare/implementare);

(iii) consentire l'utilizzo delle azioni proprie nell'ambito di operazioni connesse alla gestione caratteristica ovvero di progetti coerenti con le linee strategiche della Società anche attraverso scambi azionari, con l'obiettivo principale di perfezionare operazioni di integrazione societaria con potenziali partner strategici; nonché

(iv) intervenire (ove possibile e previsto dalle applicabili disposizioni di legge e regolamentari), nel rispetto delle disposizioni vigenti, anche per il tramite di intermediari, per contenere movimenti anomali delle quotazioni e per regolarizzare l'andamento delle negoziazioni e dei corsi, a fronte di momentanei fenomeni distorsivi legati a un eccesso di volatilità o a una scarsa liquidità degli scambi;

- di stabilire le modalità di acquisto e disposizione delle azioni per un periodo di 18 mesi dalla data di deliberazione, fino ad un ammontare massimo di azioni proprie che, tenuto anche conto delle azioni di volta in volta detenute in portafoglio dalla controllante e dalle società da essa controllate, non sia complessivamente superiore al limite del 10% del capitale sociale.

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

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 come nel caso della CGU incorporata nella controllata olandese Datatrics BV alla fine del primo semestre 2023. 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. Nel bilancio annuale consolidato al 31 dicembre 2022 l'impairment test effettuato sulla CGU Datatrics BV aveva restituito un risultato negativo cui è seguita la relativa svalutazione dell'avviamento corrispondente per Euro 1.542 migliaia. Si è ritenuto pertanto opportuno in sede di redazione della presente semestrale, anche in considerazione degli andamenti della controllata non allineati ai relativi piani previsionali, testare la recuperabilità dell'avviamento emergente nel consolidato dall'eliminazione di Datatrics BV. Il risultato dell'impairment ha prodotto un'ulteriore svalutazione dell'avviamento di Datatrics BV per Euro 1.286 migliaia. Per gli altri avviamenti iscritti nel bilancio semestrale non si è resa necessaria alcuna verifica, vista l'assenza di indicatori di perdita di valore.

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

Analisi dei rischi

Nell'ambito delle proprie attività, il Gruppo è esposto a rischi e incertezze derivanti da fattori esogeni, connessi al contesto macroeconomico generale o specifico dei settori in cui opera, nonché a rischi derivanti da scelte strategiche e a rischi interni di gestione. L'individuazione e mitigazione di tali rischi è stata sistematicamente effettuata, consentendo un monitoraggio e un presidio tempestivo delle rischiosità manifestatesi.

Nell'ambito dei rischi di impresa, i principali rischi identificati, monitorati e gestiti dal Gruppo sono i seguenti:

- Rischi legati all'andamento economico generale;
- Rischi legati al Mercato;
- Rischi legati alla gestione finanziaria;
- Rischi di recuperabilità degli asset;
- Rischi connessi ad atti illeciti esterni;
- Rischi reputazionali.

Rischi legati all'andamento economico generale

La situazione economico-finanziaria delle società appartenenti al Gruppo è influenzata da tutti i fattori che compongono il quadro macroeconomico italiano ed internazionale. Nel periodo di riferimento, continuano a persistere situazioni di incertezza a livello economico generale e a livello politico italiano ed internazionale i cui effetti sono imprevedibili e non possono essere facilmente misurati. In Italia, come in altri paesi della UE, il diffuso clima di instabilità politica potrebbe influenzare negativamente la fiducia dei consumatori, il loro potere di acquisto e la capacità di spesa. Growens ha saputo crescere e raggiungere importanti obiettivi, ma l'eventuale permanere di condizioni di incertezza a livello nazionale ed internazionale e gli imprevedibili effetti delle stesse potrebbero comunque avere impatto negativo sul business di Gruppo a seguito di una eventuale flessione dei ricavi, della redditività e dei flussi di cassa.

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

Rischi di mercato

I settori in cui opera il Gruppo sono caratterizzati da un rapido sviluppo tecnologico e risentono della pressione competitiva derivante dal ritmo serrato di sviluppo della tecnologia. Il successo del Gruppo dipende, tra l'altro, dalla capacità di innovare e potenziare le proprie tecnologie, al fine di rispondere ai progressi tecnologici del settore in cui opera. Il Gruppo potrebbe trovarsi, di conseguenza, a dover affrontare una più accentuata concorrenza in ragione delle tecnologie emergenti e dei servizi che potranno essere introdotti o

implementati in futuro. Le nuove tecnologie, infatti, potrebbero limitare o ridurre l'attività della società e/o favorire lo sviluppo e la crescita di nuovi operatori.

Nel caso in cui le soluzioni offerte dal Gruppo non fossero in grado di soddisfare le esigenze dei clienti e/o rispondere ai progressi tecnologici, saranno richiesti miglioramenti in tempi rapidi alle proprie piattaforme tecnologiche e capacità di sviluppare e introdurre sul mercato nuovi servizi, nuove applicazioni e nuove soluzioni in maniera tempestiva e a prezzi competitivi. L'incapacità del Gruppo di migliorare, sviluppare, introdurre e fornire in tempi rapidi servizi in grado di soddisfare le esigenze del mercato, anche sotto il profilo tecnologico, potrebbe avere un impatto negativo sui risultati operativi o potrebbe rendere obsoleti i servizi offerti dal Gruppo. Al fine di mantenere la propria competitività sul mercato, il Gruppo necessiterà pertanto di ulteriori investimenti in ricerca e sviluppo, di un'elevata capacità di adeguamento per continuare a rispondere ai rapidi cambiamenti tecnologici e a sviluppare costantemente le caratteristiche dei propri servizi in modo da rispondere alle mutevoli esigenze del mercato.

Nel caso in cui il Gruppo non fosse in grado di adeguarsi in modo tempestivo all'evoluzione tecnologica e/o all'introduzione di nuove soluzioni, potrebbero verificarsi effetti negativi sulla situazione economica, patrimoniale e finanziaria consolidata.

In altra parte di questo stesso documento abbiamo evidenziato in modo dettagliato come il costante investimento in ricerca, sviluppo e innovazione dei servizi del Gruppo sia una direttrice strategica fondamentale per il Gruppo, dedicando risorse via via crescenti, con l'obiettivo di mitigare il più possibile questo rischio connaturato al mercato di riferimento.

Rischi legati alla gestione finanziaria

Rischio di credito

Il rischio di credito è determinato dall'esposizione a potenziali perdite derivanti dal mancato adempimento delle obbligazioni assunte dalle controparti. La gestione del credito è affidata alla funzione finanza e amministrazione di Gruppo, che, sulla base di procedure formalizzate di valutazione e di affidamento dei partner commerciali, cerca di minimizzare il rischio. I recenti sviluppi congiunturali hanno favorito l'adozione di procedure più stringenti per la quantificazione ed il controllo della rischiosità del cliente. Parallelamente si è supportato la clientela, viste le difficoltà a livello sistemico, proponendo dilazioni di pagamento condivise e condizioni di favore su alcuni servizi per favorire il mantenimento di rapporti commerciali di lunga durata. Per ridurre il rischio di insolvenza derivante da crediti commerciali, sono state rafforzate le misure volte a favorire l'utilizzo dei pagamenti elettronici (carte di credito, PayPal, Sepa Direct Debit) da parte della clientela. La quota degli incassi derivanti da pagamenti elettronici è storicamente molto consistente, migliorando la qualità dei crediti commerciali e riducendo l'impatto dei costi di incasso e recupero crediti.

Si deve ritenere che le attività finanziarie del Gruppo abbiano una buona qualità creditizia.

Rischio di liquidità

Il rischio di liquidità consiste nell'impossibilità di rispettare gli impegni di pagamento a causa della difficoltà nel reperire fondi o liquidare attività sul mercato. La conseguenza è un impatto negativo sul risultato economico nel caso in cui il Gruppo sia costretto a sostenere costi addizionali per fronteggiare i propri impegni o, come estrema conseguenza, una situazione di insolvenza che ponga a rischio la continuità aziendale. Il Gruppo Growens gode allo stato attuale, anche grazie all'ammissione alle negoziazioni sul mercato Euronext Growth Milan e agli ottimi rapporti con il sistema bancario, di una buona liquidità. L'indebitamento finanziario è prevalentemente finalizzato all'attività di crescita per linee esterne attuata attraverso acquisizioni e a supporto degli investimenti strategici, in particolare in ricerca e sviluppo dei propri prodotti.

Il Gruppo, al fine di ottimizzare la gestione delle risorse finanziarie e di ridurre il rischio di liquidità, ha adottato processi per il monitoraggio sistematico delle condizioni prospettiche di liquidità, in relazione alla pianificazione aziendale. Il Gruppo prevede di far fronte ai fabbisogni finanziari grazie alla liquidità disponibile e ai flussi derivanti dalla gestione operativa. Le proiezioni future delle performance finanziarie del Gruppo fanno ritenere che le risorse finanziarie prospettiche, insieme alle attuali disponibilità, saranno in grado di garantire un adeguato sostegno alla gestione e agli investimenti ordinari e straordinari programmati.

Si ritiene quindi che il rischio di liquidità non sia significativo, soprattutto a fronte dell'incasso, al netto delle somme vincolate in Escrow, di oltre Euro 72 milioni avvenuto in data 13 luglio 2023 come corrispettivo della vendita del business ESP a TeamSystem S.p.A.

Rischio di tasso

La capogruppo ha storicamente fatto moderato ricorso alla leva finanziaria tramite canale bancario, prevalentemente a medio e lungo termine, beneficiando del precedente trend favorevole dei costi di indebitamento, per sostenere operazioni straordinarie di crescita per linee esterne, investimenti relativi all'attività di sviluppo software e altri investimenti strategici. I contratti di finanziamento sottostanti prevedono termini e condizioni in linea con la prassi di mercato. Ai finanziamenti è legato il rischio di oscillazione dei tassi di interesse, essendo gli stessi negoziati in parte a tasso variabile. L'attuale congiuntura economica ha già determinato un sensibile rialzo dei tassi di riferimento come l'Euribor che potrebbe essere seguito da ulteriori correzioni in aumento. La futura crescita dei tassi d'interesse può determinare un aumento degli oneri finanziari connessi, con conseguenti effetti negativi sulla situazione economica e finanziaria della società, anche se la prevalenza delle risorse finanziarie proprie rispetto al ricorso all'indebitamento verso terzi ne riduce l'eventuale impatto.

Rischio di cambio

Sono presenti crediti e debiti commerciali in valute estere detenuti da Growens principalmente nei confronti delle controllate estere, oltre ad importi marginali per debiti e crediti commerciali in valuta con fornitori e clienti terzi relativi anche ad altre società del Gruppo. Le società afferenti alla controllata MailUp Nordics, in particolare Globase, già caratterizzate da limitata operatività, sono state oggetto di cessione azzerando in sostanza il già limitato rischio di cambio relativo alle attività denominate in Corone danesi. Riguardo alla controllata americana BEE Content Design Inc., che esprime volumi di operatività molto più significativi ed in crescita e sarà oggetto dei principali investimenti del Gruppo dopo la cessione del ramo ESP, i valori oggetto di consolidamento sono denominati in valuta estera, in particolare in Dollari americani, che sono soggetti a oscillazioni del cambio rispetto all'Euro in alcuni casi sensibili. Si ritiene l'attuale esposizione a rischi connessi alle fluttuazioni dei tassi di cambio ridotta, con rischio potenzialmente crescente in relazione alla futura crescita in termini di volumi di attività di BEE. Per questo motivo la funzione Finance all'interno della Holding monitora regolarmente l'andamento del rischio e ricorre ad operazioni di copertura per limitare possibili effetti negativi derivanti da evoluzioni estremamente sfavorevoli nel cambio Euro/Dollaro.

Rischio di recuperabilità degli asset

Il rischio di recuperabilità del valore degli asset detenuti dal Gruppo è riferito all'andamento economico e finanziario delle società consolidate ed alla capacità di produrre flussi di cassa sufficienti a garantire la recuperabilità del valore degli investimenti. Tale rischio è monitorato dal management attraverso la verifica periodica dei risultati economici, anche nell'ambito dello svolgimento di specifiche procedure di valutazione, quali ad esempio l'effettuazione del test di impairment almeno su base annuale o con maggiore frequenza laddove ci siano indicatori che il valore iscritto non sia interamente recuperabile. Tale test, nel caso specifico del primo semestre 2023, a causa della performance negativa della controllata olandese Datatrice BV, già soggetta a svalutazione alla fine del precedente esercizio, ha determinato l'iscrizione della svalutazione prudenziale del valore del relativo avviamento per Euro 1.286 migliaia.

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 introducendo figure manageriali all'interno del proprio organico con elevata professionalità e competenze specifiche.

Rischi reputazionali e di Corporate Social Responsibility (CSR)

Nello svolgimento della propria attività il Gruppo potrebbe essere soggetto ad un peggioramento della percezione della fiducia e della reputazione da parte degli stakeholder a causa della diffusione di notizie pregiudizievoli o per il mancato raggiungimento dei requisiti di sostenibilità definiti nel CSR Report in riferimento alla dimensione economica, ambientale, sociale e di prodotto. Il Gruppo è particolarmente sensibile a queste tematiche, tra cui si segnala la sostenibilità ambientale, l'approccio etico al business e il contenimento dei relativi rischi, a cui sta dedicando sempre più risorse come si evince dal bilancio ESG consolidato pubblicato annualmente su base volontaria e liberamente consultabile sul sito del Gruppo.

Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura del primo semestre 2023

Si rimanda alla specifica sezione della Note illustrative della presente Relazione semestrale consolidata per gli approfondimenti del caso.

Evoluzione prevedibile della gestione

La dismissione dell'attività di ESP (Email Service Provider), di cui si è riferito ampiamente in precedenza, potrà contribuire alla mitigazione del rischio della posizione di Growens nell'ambito di business maturi. Il ricavato sarà principalmente destinato allo sviluppo di BEE. Nel 2015, BEE fu lanciata come un esperimento di *growth hacking* interno al Gruppo. È stata scissa nel 2017 ed ha ora sede a San Francisco, con un team tecnologico basato in Italia. Con oltre 600.000 utenti gratuiti a dicembre 2022, la business unit ha registrato un tasso di crescita del 59% con un ARR di oltre 10 milioni di Euro, confermando la sua leadership come BU a più rapida crescita.

La strategia di crescita futura di BEE si baserà su opzioni sia organiche sia di crescita esterna. I principali driver sono: 1) investimenti in *sales&marketing*, mirati ad aumentare la conoscenza del marchio; 2) ricerca e sviluppo, con l'implementazione di innovazioni incrementali e disruptive (ad es. connettori, AI); e 3) M&A. Il *management* è in fase di *scouting* nel campo di BEE, in particolare nei confronti di operatori in grado di completare l'offerta dell'azienda, la tecnologia o le risorse umane a supporto della strategia di S&M di BEE.

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

Con riferimento a Datatrics, a gennaio 2023 è stato nominato un nuovo CEO. Inoltre, la piattaforma Customer Data è stata recentemente aggiornata, con l'introduzione di due nuove funzioni: 1) Audience 2.0, un profilo cliente a 360 gradi che unifica automaticamente i dati dei clienti provenienti da 50 canali grazie all'AI; e 2) Touchpoint Builder, che consente ai *marketer* di personalizzare i *template*.

Oltre a quanto sopra, si segnalano questi ulteriori obiettivi perseguiti dal Gruppo:

- rafforzamento delle sinergie intragruppo attraverso la fertilizzazione incrociata delle conoscenze fra le società del Gruppo ed in particolare:
- condivisione delle best practice, esperienze e competenze;
- investimento nel miglioramento della UX (user experience) delle soluzioni del Gruppo, non solo in termini di miglioramento della relazione con il cliente (customer care, customer success e supporto tecnico) ma anche delle interfacce applicative in modo da semplificare l'usabilità dei software, il tasso di conversione e ridurre il tasso di abbandono.

Modelli di organizzazione e gestione del D. Lgs. 231/2001

In ottemperanza al dettato normativo del Decreto Legislativo n. 231 dell'8 giugno 2001 (il "Decreto 231") Growens ha adottato nel 2015 un proprio modello organizzativo ed un proprio codice etico rispondenti ai requisiti richiesti dal Decreto.

In collaborazione con professionisti di comprovata esperienza, nel corso degli ultimi mesi del 2017 si è dato avvio ad un complesso processo di audit e revisione interna, conclusosi con l'approvazione da parte del Consiglio di Amministrazione tenutosi in data 15 maggio 2018 di un nuovo modello organizzativo (il "**Modello 231**") e di un nuovo codice etico (il "**Codice Etico 231**"). Nella medesima data, l'organo amministrativo ha altresì nominato l'Avv. Gabriele Ambrogetti quale Organismo di Vigilanza monocratico della società che, al termine del primo mandato, ha nuovamente confermato fino all'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2023.

Ai fini di una migliore gestione del *business* della Società e, più in generale, delle attività del Gruppo a cui la medesima fa capo, nel corso di questi anni la Società ha, quindi, prestato particolare attenzione alle tematiche connesse alla *compliance* e al rispetto del Decreto 231, svolgendo costanti attività di audit, erogando una formazione specifica ai propri dipendenti e aggiornando, ove necessario, il proprio Modello 231 e il proprio Codice Etico 231.

In tale contesto, si segnala che lo scorso 15 marzo è stato pubblicato il D. Lgs. n. 24/2023 (il "**Decreto Whistleblowing**"), che recepisce la Direttiva UE n. 1937/2019 (la "**Direttiva Whistleblowing**") – che troverà applicazione per la Società a partire dal 17 dicembre 2023. Il Decreto Whistleblowing amplia la portata oggettiva e soggettiva della normativa, coerentemente a quanto previsto dalla Direttiva Whistleblowing, entrata in vigore il 16 dicembre 2019, e che aveva e ha come obiettivo quello di assicurare e fornire ai segnalanti (o *whistleblowers*) pari tutele in tutti gli Stati membri, armonizzate tra i vari settori, introducendo regole comuni che impongono l'adozione di canali di segnalazione resi certi, riservati e sicuri e che, al tempo stesso, garantiscano una protezione efficace e misure di tutela in presenza di possibili ritorsioni. In questi mesi, la Società ha, quindi, dato avvio alla revisione e all'aggiornamento della procedura adottata in materia di *whistleblowing* (la "**Procedura Whistleblowing**"), anche alla luce delle "Linee Guida in materia di protezione delle

persone che segnalano violazioni del diritto dell'Unione e protezione delle persone che segnalano violazioni delle disposizioni normative nazionali" (le "**Linee Guida ANAC**") adottate con la Delibera ANAC n. 311 del 12 luglio 2023. Si prevede che il processo di revisione possa concludersi nel corso dei prossimi mesi e, in ogni caso, entro il 17 dicembre 2023. Entro tale data, la nuova Procedura Whistleblowing verrà sottoposta all'approvazione del Consiglio di Amministrazione della Società e condivisa, tramite gli appositi canali, con i destinatari della stessa.

Parallelamente - a seguito dell'operazione straordinaria che ha visto la vendita a TeamSystem S.p.A. della linea di *business* dedicata all'*email marketing* e alla luce di alcune nuove fattispecie di reato rilevanti in ambito 231 introdotte dal legislatore italiano (ad esempio, Abuso di ufficio di cui all'art. 323 del Codice Penale; Delitti in materia di strumenti di pagamento diversi dai contanti di cui all'art. 25 *octies* del D. Lgs. n. 231/2001; Delitti contro il patrimonio culturale di cui all'art. 25 *septiesdecies* e all'art. 25 *duodevicies* del D. Lgs. n. 231/2001) - la Società ha avviato un'attività di revisione del proprio Modello 231 e del proprio Codice Etico 231, al fine di riflettere il mutato assetto societario e rivedere la mappatura delle aree di rischio e i relativi controlli. Si prevede che il processo di revisione possa concludersi nel corso dei prossimi mesi. A valle dello stesso, l'Organismo di Vigilanza e la Società avvieranno un'attività di *audit* del Modello, al fine di verificare che i protocolli di controllo previsti dal Modello 231 siano idonei ad assolvere la loro funzione preventiva ed erogheranno una specifica attività formativa, volta a sensibilizzare i dipendenti sulle novità introdotte dal Decreto Whistleblowing e sulle modifiche apportate al Modello 231 e al Codice Etico 231.

Si segnala infine che nel corso di questi mesi, coerentemente a quanto fatto in passato, l'Organismo di Vigilanza, ha incontrato il Collegio Sindacale e la società di revisione al fine di condividere i flussi informativi e i risultati delle rispettive attività ed è stato costantemente aggiornato sulle principali novità societarie.

Trattamento dati personali

Per le caratteristiche del proprio business che richiede la massima correttezza e attenzione nel trattamento dei dati, Growens è da sempre particolarmente sensibile alle tematiche di Data Protection. Il Gruppo, infatti, viene affiancato da anni da consulenti legali di comprovata competenza ed esperienza, a livello nazionale ed internazionale, su queste tematiche.

In particolare - ai fini di una migliore gestione del business della Società e, più in generale, delle attività del Gruppo a cui la medesima fa capo - è stato confermato il supporto di un Data Protection Officer esterno (il "**DPO**"), ovvero una figura altamente qualificata, indipendente e dotata altresì di esperienza nel settore della protezione dei dati personali, che continua a svolgere tale funzione a favore dell'intero Gruppo.

E' stato inoltre confermato il "Modello Organizzativo in materia di protezione dei dati personali" ("**MOP**", conosciuto anche come "**Group Data Protection Compliance Framework**"), quale strumento per allineare le politiche del Gruppo e dimostrare che i trattamenti di dati

personali sono effettuati conformemente al GDPR. Il MOP è stato localizzato su tutte le società del Gruppo e riflette la posizione che le stesse vogliono adottare in relazione al trattamento dei dati personali, contenendo politiche e procedure volte a stabilire un quadro interno completo sull'elaborazione dei dati personali - regole, standard e linee guida che i dipendenti e il personale devono seguire - ma anche per dimostrare le varie misure messe in atto dal Gruppo per conformarsi alle varie leggi sulla privacy e sulla protezione dei dati applicabili. In particolare, l'obiettivo del MOP continua ad essere quello di garantire un livello coerente e solido di protezione dei dati personali trattati nel contesto delle attività poste in essere dalle società del Gruppo, indipendentemente da dove tali attività possano aver luogo. Oltre a politiche e procedure che coprono tutti gli aspetti e gli obblighi rilevanti che devono essere considerati nel trattamento dei dati personali, il MOP comprende anche diversi documenti operativi - come modelli, questionari, strumenti di valutazione e schede informative - per assistere i dipendenti e il personale della Società nella operatività quotidiana.

Nel corso del primo semestre del 2023, si è proceduto ad una revisione e aggiornamento dei registri di trattamento delle società del Gruppo ed è stato condotto un analogo processo in relazione ai c.d. "LIA - *Legitimate Interest Assessment*" (valutazioni del legittimo interesse), tanto a livello di Gruppo che delle 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.

La società ha altresì avviato una serie di valutazioni in merito agli impatti in materia di protezione dati rispetto all'implementazione di strumenti basati sull'Intelligenza Artificiale all'interno dei tools forniti da alcune società del Gruppo.

Con particolare riferimento poi all'adozione del D.Lgs. n. 104 del 27/06/2022 (c.d. "Decreto Trasparenza"), il DPO ha supportato la Società nello svolgimento degli opportuni approfondimenti volti a comprendere l'esistenza di trattamenti e/o sistemi che rientrino nell'applicazione di detta norma.

Per quanto attiene, poi, all'adozione del D.Lgs. n. 24 del 30/03/2023 (c.d. "Decreto Whistleblowing"), la Società ha avviato le necessarie attività privacy, partendo dalla revisione della documentazione rilevante lato privacy così come della relativa procedura già adottata e facente parte del "Modello Organizzativo in materia di protezione dei dati personali" implementato. Sul punto si rinvia per maggiori approfondimenti al paragrafo precedente.

In continuità con quanto già effettuato, inoltre, si procederà a valutare le modalità più opportune per la pianificazione delle attività formative con relazione al secondo semestre 2023.

Infine, a seguito dell'operazione di vendita conclusa con TeamSystem S.p.A. il 13 luglio 2023, la Società sta pianificando lo svolgimento di una attività di verifica e revisione della

documentazione privacy e del MOP nell'ottica, ove necessario, di integrare e rendere coerente la stessa al nuovo assetto societario di Growens.

Vi ringraziamo per la fiducia accordataci.

Milano, 18 settembre 2023

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione

Matteo Monfredini



5. Bilancio consolidato di Gruppo al 30/06/2023

STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO AL 30/06/2023 (include applicazione IFRS 5)

importi in unità di Euro	Note	30/06/2023*	31/12/2022	Variazione	Var. %
Attività materiali		261.939	1.204.296	(942.358)	(78,2%)
Diritto d'uso	1	2.449.084	2.282.409	166.675	7,3%
Attività immateriali	2	7.651.913	10.942.158	(3.290.245)	(30,1%)
Avviamento	3	11.471.991	17.400.305	(5.928.314)	(34,1%)
Partecipazioni in società collegate e joint venture		422.042	261.003	161.039	61,7%
Altre Attività non correnti	4	1.387.343	1.306.276	81.066	6,2%
Attività per imposte differite	5	1.787.476	1.832.486	(45.010)	(2,5%)
Totale Attività non correnti		25.431.788	35.228.934	(9.797.146)	(27,8%)
Crediti Commerciali e altri crediti	6	10.476.893	16.721.062	(6.244.169)	(37,3%)
Altre attività correnti	7	1.802.998	2.034.383	(231.385)	(11,4%)
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	8	3.793.734	7.153.665	(3.359.931)	(47,0%)
Totale Attività correnti		16.073.625	25.909.110	(9.835.485)	(38,0%)
Totale Attività in continuity		41.505.413	61.138.044	(19.632.631)	(32,1%)
Attività in dismissione	25	23.538.584	-	23.538.584	-
Totale Attività		65.043.997	61.138.044	3.905.953	6,4%
Capitale sociale	9	384.834	384.834	0	0,0%
Riserve	9	16.764.834	19.279.481	(2.514.647)	(13,0%)
Risultato del periodo di pertinenza del Gruppo		(2.649.961)	(2.516.005)	(133.956)	5,3%
Patrimonio netto di terzi		(83.764)	(59.974)	(23.790)	39,7%
Totale Patrimonio Netto		14.415.942	17.088.335	(2.672.393)	(15,6%)
Debiti verso banche e altri finanziatori	10	2.805.950	4.128.592	(1.322.642)	(32,0%)
Passività Right of Use a Lungo Termine	11	1.636.279	1.520.629	115.650	7,6%
Fondi rischi e oneri		33.333	354.667	(321.333)	(90,6%)
Fondi del personale	12	1.084.891	3.976.471	(2.891.580)	(72,7%)
Passività per imposte differite		722.666	915.844	(193.178)	(21,1%)
Totale Passività non correnti		6.283.118	10.896.203	(4.613.084)	(42,3%)
Debiti commerciali e altri debiti	13	11.629.694	14.871.582	(3.241.888)	(21,8%)
Debiti verso banche e altri finanziatori	14	9.625.786	1.880.773	7.745.013	411,8%
Passività Right of Use a Breve Termine	15	868.243	817.672	50.571	6,2%
Altre passività correnti	16	5.520.549	15.583.479	(10.062.930)	(64,6%)
Totale Passività correnti		27.644.272	33.153.506	(5.509.234)	(16,6%)
Totale Passività in continuity		48.343.332	61.138.043	(12.794.711)	(20,9%)
Passività in dismissione	25	16.700.664	0	16.582.400	0
Totale Passività		65.043.997	61.138.044	3.905.953	6,4%

* dati rappresentati in applicazione dello standard IFRS 5

**CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO E CONTO ECONOMICO COMPLESSIVO AL 30/06/2023
(include applicazione IFRS 5)**

importi in unità di Euro	Note	30/06/2023*	%	30/06/2022*	%	Variazione	Var. %
Ricavi SaaS	17	5.876.718	16,5%	5.263.529	14,1%	613.189	11,6%
Ricavi CPaaS	17	29.480.375	82,7%	31.806.170	85,0%	(2.325.795)	(7,3%)
Altri ricavi		278.905	0,8%	354.175	0,9%	(75.269)	(21,3%)
Totale Ricavi		35.635.998	100,0%	37.423.874	100,0%	(1.787.875)	(5,5%)
Costi COGS	18	28.441.71	79,8%	31.284.160	83,6%	(2.842.989)	(9,1%)
Gross Profit		7.194.827	20,2%	6.139.713	16,4%	1.055.114	17,2%
Costi S&M	19	2.227.075	6,2%	2.008.046	5,4%	219.029	10,9%
Costi R&D	20	1.193.261	3,3%	1.005.651	2,7%	187.609	18,7%
<i>Costi R&D capitalizzati</i>		(1.732.834)	(4,9%)	(1.198.738)	(3,2%)	(534.096)	(44,6%)
<i>Costo R&D</i>		2.926.094	8,2%	2.204.390	5,9%	721.705	32,7%
Costi Generali	21	3.493.867	9,8%	3.420.509	9,1%	73.358	2,1%
Totale costi		6.914.203	19,4%	6.434.206	17,2%	479.996	7,5%
Ebitda		280.625	0,8%	(294.493)	(0,8%)	575.118	(195,3%)
Ammortamenti e accantonamenti generali	22	135.680	0,4%	108.678	0,3%	27.002	24,8%
Ammortamenti diritti d'uso	22	241.333	0,7%	259.609	0,7%	(18.276)	(7,0%)
Ammortamenti R&D	22	1.334.738	3,7%	1.070.779	2,9%	263.960	24,7%
Svalutazioni e accantonamenti	22	1.286.000	3,6%	-	0,0%	1.286.000	
Ammortamenti e accantonamenti		2.997.751	8,4%	1.439.065	3,8%	1.552.686	108,3%
Ebit		(2.717.126)	(7,6%)	(1.733.558)	(4,6%)	(983.568)	(56,7%)
Gestione finanziaria		(159.324)	(0,4%)	91.025	0,2%	(250.349)	(275,0%)
Ebt		(2.876.450)	(8,1%)	(1.642.533)	(4,4%)	(1.233.917)	75,1%
Imposte sul reddito	23	(112.046)	(0,3%)	(140.242)	(0,4%)	28.196	20,1%
Imposte anticipate (differite)	23	127.016	0,4%	134.665	0,4%	(7.649)	(5,7%)
Risultato netto da Continuing Operations		(2.861.479)	(8,0%)	(1.648.110)	(4,4%)	(1.213.370)	73,6%
Risultato netto da Discontinued Operations	25	186.713	0,5%	710.750	1,9%	(524.037)	(73,7%)
Utile (Perdita) del periodo		(2.674.766)	(7,5%)	(937.360)	(2,5%)	(1.737.407)	185,4%
<i>Utile (perdita) di pertinenza del Gruppo</i>		(2.649.961)	(7,4%)	(930.945)	(2,5%)	(1.719.016)	184,7%
<i>Utile (perdita) di pertinenza dei terzi</i>		(24.805)	(0,1%)	(6.415)	0,0%	(18.390)	286,7%
Altre componenti del conto economico complessivo consolidato							
Utile (perdite) attuariali al netto		(120.013)	(0,3%)			(120.013)	100%
Totale altre componenti che non saranno successivamente riversate nel conto economico separato consolidato		(120.013)	(0,3%)			(120.013)	100%
Altre componenti che saranno successivamente riversate nel conto economico separato consolidato							
Utili/(perdite) derivanti dalla conversione dei bilanci delle società consolidate in valuta diversa dall'Euro		15.543	(0,1%)	(38.571)	(0,1%)	54.114	(140%)
Totale altre componenti che saranno successivamente riversate nel conto economico separato consolidato		15.543	(0,1%)	(38.571)	(0,1%)	54.114	(140%)

Totale Altre componenti del conto economico complessivo consolidato (d)	15.543	(0,1%)	(38.571)	(0,1%)	54.114	(140%)
Utile/(Perdita) del periodo complessivo	(2.779.236)	(7,8%)	(975.932)	0,4%	(1.698.834)	74,1%
Risultato:						
Per azione	24	(0,1028)			(0,1108)**	
Risultato diluito	24	(0,0997)			(0,1042)**	

* dati rappresentati in applicazione dello standard IFRS 5

** Rispetto alla semestrale dello scorso anno il risultato per azione è stato riesposto in applicazione dello standard IFRS 5

PROSPETTO DELLE VARIAZIONI DEL PATRIMONIO NETTO CONSOLIDATO DEL GRUPPO

Valori in Euro	31/12/2022	Destinazione risultato	Incremento Riserve	Acquisto azioni proprie	Aumento di capitale in natura	Risultato CE complessivo	Stock option plan	Utili/perdite e a nuovo	Risultato del periodo	30/06/2023
Capitale sociale	384.834									384.834
Riserva sovrapprezzo azioni	13.743.348									13.743.348
Riserva legale	80.000									80.000
Riserva straordinaria	8.154.612	280.332	108.999							8.543.943
Riserva azioni proprie in portafoglio	(277.675)			(3.169)						(280.845)
Riserva per utili su cambi	74.625									74.625
Utile/(Perdita) portati a nuovo	(1.832.307)	(2.797.337)								(4.628.644)
Riserva per Stock Option	-									
Riserva Oci e traduzione	(83.854)					(104.470)				(188.324)
Riserva FTA	(712.339)									(712.339)
Riserva da avanzo fusione	133.068									133.068
Risultato d'esercizio	(2.516.005)	2.516.005						(2.649.961)	(2.649.961)	(2.649.961)
Patrimonio netto	17.148.307	-	108.999	(3.169)	-	(104.470)	-	-	(1.363.961)	14.499.706

Valori in Euro	31/12/2021	Destinazione risultato	Aumento di capitale	Giroconto Riserve	Acquisto azioni proprie	Utilizzo azioni proprie	Risultato CE complessivo	Stock option plan	Utili/perdite a nuovo	Risultato d'esercizio	30/06/2022
Capitale sociale	374.276										374.276
Riserva sovrapprezzo azioni	12.753.906										12.753.906
Riserva legale	80.000										80.000
Riserva straordinaria	7.367.050	1.176.894									8.543.944
Riserva azioni proprie in portafoglio	(714.725)				(348.804)	860.669					(202.860)
Riserva per utili su cambi	(0)								74.625		74.625
Utile/(Perdita) portati a nuovo	(1.973.633)	387.098							(850.191)		(2.436.726)
Riserva per Stock Option	184.368							54.577			238.945
Riserva Oci e traduzione	(441.269)						(39.003)				(480.272)
Riserva FTA	(613.449)			(98.889)							(712.339)
Riserva da avanzo fusione	133.068										133.068
Risultato d'esercizio	387.098	(387.098)							(930.945)	(930.945)	(930.945)
Patrimonio netto	17.536.689	1.176.894	-	(98.889)	(348.804)	860.669	(39.003)	54.577	(775.566)	(930.945)	17.435.624

RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO

Rendiconto Finanziario consolidato - importi in unità di Euro	30/06/2023	30/06/2022
Utile (perdita) del periodo	(2.674.766)	(937.360)
Imposte sul reddito	182.245	173.416
Imposte anticipate/differite	(324.611)	(194.709)
Interessi passivi/(interessi attivi)	174.531	65.102
(Utili)/Perdite su cambi	53.608	(131.179)
(Dividendi)		
(Plusvalenze)/minusvalenze derivanti dalla cessione di attività		
1 Utile (perdita) del periodo prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione	(2.588.993)	(1.024.731)
Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto:		
Accantonamento TFR	539.530	360.928
Accantonamenti altri fondi	103.113	121.500
Ammortamenti delle immobilizzazioni	2.984.317	2.335.841
Accantonamenti e svalutazioni	1.286.000	
Altre rettifiche per elementi non monetari	(245.418)	(41.103)
2 Flusso finanziario prima delle variazioni del ccn	2.078.549	1.752.435
Variazioni del capitale circolante netto		
Decremento/(incremento) dei crediti vs clienti	3.357.671	(71.704)
Incremento/(decremento) dei debiti verso fornitori	(2.6884.420)	263.109
Decremento/(incremento) ratei e risconti attivi	(2.588.193)	78.946
Incremento/(decremento) ratei e risconti passivi	913.133	(319.346)
Decremento/(incremento) crediti tributari	(125.060)	(217.950)
Incremento/(decremento) debiti tributari	297.917	(155.020)
Decremento/(incremento) altri crediti	(90.810)	24.707
Incremento/(decremento) altri debiti	(132.887)	32.768
Altre variazioni del capitale circolante netto		
3 Flusso finanziario dopo le variazioni del ccn	1.021.899	1.387.945
Altre rettifiche		
Interessi incassati/(pagati)	(88.327)	(11.937)
(Imposte sul reddito pagate)		(463.425)
(Plusvalenze)/minusvalenze derivanti dalla cessione di attività		
Dividendi incassati		
(Utilizzo dei fondi)	(140.839)	(225.566)
4 Flusso finanziario dopo le altre rettifiche	792.733	687.017
A Flusso finanziario della gestione operativa	792.733	687.017
Immobilizzazioni materiali	(95.002)	(74.155)
(Investimenti)	(95.002)	(74.155)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Immobilizzazioni immateriali	(2.752.371)	(2.284.805)
(Investimenti)	(2.752.371)	(2.284.805)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		

Immobilizzazioni finanziarie	(269.055)	(47.448)
(Investimenti)	(269.055)	(47.448)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Attività finanziarie non immobilizzate		
(Investimenti)		
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Acquisizione o cessione di società controllate		(3.750.000)
B Flusso finanziario dell'attività di investimento	(3.116.428)	(6.156.408)
Mezzi di terzi	6.805.020	762.738
Incremento (decremento) debiti a breve verso banche	497.005	9.067
Accensione finanziamenti	8.000.000	2.000.000
Rimborso finanziamenti	(1.691.985)	(1.246.329)
Mezzi propri	(3.169)	(348.805)
Aumento di capitale a pagamento		
Cessione (acquisto) di azioni proprie	(3.169)	(348.805)
Variazione riserva sovrapprezzo		
C Flusso finanziario dell'attività di finanziamento	6.801.851	413.933
Incremento (decremento) delle disponibilità liquide (A ± B ± C)	4.478.157	(5.055.458)
Disponibilità liquide Apertura	7.153.665	13.324.983
Disponibilità liquide Chiusura	11.631.822	9.761.497
Variazione Disponibilità Liquide	4.478.157	(5.055.458)
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti all'inizio del periodo	7.153.665	
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti alla fine del periodo	11.631.822	
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti all'inizio del periodo Discontinued Operation	7.838.088	
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti alla fine del periodo Discontinued Operations	3.793.734	

Nel seguito si dettagliano i flussi finanziari inclusi nel rendiconto che afferiscono alle attività nette in dismissione:

Flusso di cassa delle società cedute	30/06/2023
Disponibilità liquide all'inizio del periodo delle Discontinued Operations	6.940.296
Flusso monetario da attività operative delle Discontinued Operations	1.378.883
Flusso monetario da attività di investimento delle Discontinued Operations	(325.040)
Flusso monetario da attività di finanziamento delle Discontinued Operations	(156.051)
Disponibilità liquide finali delle Discontinued Operations	7.838.088

6. Note esplicative alla Relazione semestrale consolidata al 30 giugno 2023

Informazioni Generali

Il Gruppo Growens (di seguito anche “Growens Group” o “Gruppo”) è un operatore verticalmente integrato attivo nelle Cloud Marketing Technologies (MarTech) e offre ai propri clienti soluzioni focalizzate sul messaging e sulla data-driven e multi-channel marketing automation. Per un’analisi approfondita delle tematiche relative al Gruppo e al suo core business si rimanda agli approfondimenti presenti nella parte introduttiva del presente fascicolo e alla Relazione sulla Gestione al bilancio semestrale.

Principi contabili

Criteri di redazione del bilancio consolidato di Gruppo

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

Il presente Bilancio consolidato semestrale abbreviato è stato predisposto in conformità allo IAS 34 – Bilanci intermedi. Il Bilancio consolidato semestrale abbreviato deve essere letto congiuntamente al Bilancio consolidato di Gruppo al 31 dicembre 2022 (il Bilancio Consolidato Annuale di Gruppo), predisposto in conformità ai Principi Contabili Internazionali (IFRS), emessi dall’International Accounting Standards Board (IASB) e omologati dall’Unione Europea.

Si precisa che i principi contabili IFRS applicati nella redazione del bilancio semestrale chiuso al 30/06/2023 sono quelli in vigore a tale data e sono conformi a quelli adottati per la redazione del bilancio al 31/12/2022. Ai fini della predisposizione dei prospetti contabili, viene data prevalenza alla sostanza economica delle operazioni piuttosto che alla loro forma giuridica.

Con riferimento allo IAS 1 paragrafi 25 e 26, gli Amministratori confermano che, in considerazione delle prospettive economiche, della patrimonializzazione e della posizione finanziaria della Società, non sussistono incertezze sulla continuità aziendale del Gruppo e che, conseguentemente, nella redazione della relazione semestrale al 30/06/2023, adotta principi contabili propri di una azienda in funzionamento.

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

Applicazione dello standard IFRS 5

In data 3 febbraio 2023 Growens ha siglato un accordo vincolante per la cessione del ramo d'azienda di Growens relativo alla business unit MailUp e delle partecipazioni detenute in Contactlab S.p.A. (ora MailUp S.p.A), Acumbamail S.L., MailUp Nordics A/S e la sua controllata Globase International A.p.S. (collettivamente, le attività di "Email Service Provider" o "ESP") a TeamSystem S.p.A. per un controvalore complessivo pari a 70 milioni di Euro su base cash/debt free, salvo eventuali aggiustamenti di prezzo da calcolarsi a valle dell'operazione sui valori a consuntivo delle società cedute. L'accordo prevede inoltre il preventivo conferimento da parte di Growens del ramo d'azienda relativo alla business unit MailUp (inclusivo della partecipazione in MailUp Nordics/Globase) in Contactlab S.p.A. ridenominata MailUp S.p.A..

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

In data 13 luglio 2023, a seguito del closing dell'operazione concordata con TeamSystem, si è perfezionata la cessione del *ramo Email Service Provider* di Growens relativo alla business unit MailUp e delle partecipazioni detenute in Contactlab S.p.A., Acumbamail S.L., MailUp Nordics A/S e la sua controllata Globase International A.p.S. a TeamSystem S.p.A. per un controvalore complessivo pari a 76,7 milioni di Euro.

Nel presente Bilancio consolidato semestrale il business ESP, rappresentato da alcune Cash Generating Unit, tenuto conto della significatività e della sua specificità e determinatezza, è stato conseguentemente trattato come Discontinued Operations in accordo con i dettami di IFRS 5; pertanto:

- nel conto economico del primo semestre 2023 e del periodo comparativo, le voci di ricavi e proventi e di costi e oneri afferenti alle attività nette che costituiscono le Discontinued Operations sono stati riclassificati nella voce Risultato netto da Discontinued Operations (+187 migliaia di Euro nel primo semestre 2023, +711 migliaia di euro nel primo semestre 2022);
- nello stato patrimoniale al 30 giugno 2023 le attività e le passività riferibili al business ESP sono state riclassificate rispettivamente tra le Attività e Passività in dismissione, senza riesporre i saldi comparativi (come prevede lo standard IFRS 5);
- nel rendiconto finanziario delle disponibilità liquide del primo semestre 2023 si evidenziano i flussi di cassa derivanti dall'attività dell'esercizio, d'investimento e di finanziamento del periodo intercorso tra il 1° gennaio 2023 e il 30 giugno 2023 e, ai fini comparativi, del primo semestre 2022; i flussi di cassa generati dalle attività che costituiscono le Discontinued Operations sono stati dettagliati in apposite voci dedicate.

Si segnala inoltre che i rapporti in essere tra Continuing e Discontinued Operations sono stati trattati come rapporti tra parti indipendenti e che le poste economiche e patrimoniali riferite alle Discontinued Operations includono anche l'effetto delle elisioni di consolidato di tali rapporti. Nel presente documento quindi tutti i dati economici riferiti al primo semestre 2022 sono stati riesposti per consentire un confronto omogeneo con quelli del primo semestre 2023; i dati patrimoniali al 31 dicembre 2022 sono invece quelli pubblicati nel Bilancio consolidato 2022.

Principi di consolidamento applicati nella redazione del bilancio consolidato

Il bilancio consolidato è stato predisposto consolidando con il metodo dell'integrazione globale i bilanci della capogruppo, nonché quelli di tutte le società dove la stessa detiene direttamente o indirettamente il controllo al 30/06/2023 (c.d. metodo del "consolidamento integrale").

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

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

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

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

Si è proceduto, poi, all'eliminazione:

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

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

Società controllate consolidate integralmente

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

Denominazione	Città o Stato Estero	Capitale Sociale Euro	Patrimonio netto	Utile/(perdita)	% Poss.	Valore partecipaz.
Bee Content Design Inc	USA	43.295	(1.759.751)	(521.118)	95,24	728.752
Agile Telecom S.p.A.	Carpi (MO)	500.000	2.458.845	788.795	100	8.800.000
Datatrix B.V.	Olanda	999	(5.443.834)	(769.411)	100	4.260.698
Totale						13.789.450

Le società del Gruppo oggetto di dismissione, i cui elementi sono stati esposti separatamente all'interno del bilancio consolidato (come previsto da IFRS 5) sono le seguenti:

Denominazione	Città o Stato Estero	Capitale Sociale Euro	Patrimonio netto	Utile/(perdita)	% Poss.	Valore partecipaz.
Acumbamail SL	Spagna	4.500	255.776	228.676	100	1.092.658
Mailup Nordics A/S	Danimarca	67.001	641.008	(160)	100	640.582
Globase International ApS	Danimarca	16.750	(95.802)	9.404	100*	640.582
MailUp S.p.A	Milano (MI)	300.000	421.232	(578.768)	100	6.126.142
Totale						7.859.382

* *Globase International è controllata al 100% da MailUp Nordics controllata al 100% da Growens.*

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

I bilanci semestrali oggetto di consolidamento sono tutti riferiti alla data di chiusura della capogruppo corrispondente al 30/06/2023.

Criteri di conversione dei bilanci non redatti in Euro

La conversione dei bilanci delle controllate espressi in valuta diversa dall'Euro, Bee e MailUp Nordics, compresa la sub-controllata danese Globase International, viene effettuata adottando le seguenti procedure:

- le attività e le passività sono state convertite in base ai cambi correnti al 30/06/2023;
- i componenti del conto economico sono stati convertiti in base ai cambi medi del primo semestre 2023;
- le differenze di cambio emergenti sono state addebitate o accreditate in apposita riserva del patrimonio netto consolidato denominata "Riserva da differenze di traduzione";
- le voci del patrimonio netto sono convertite ai cambi storici alla data del primo consolidamento;
- l'avviamento ove esistente e gli aggiustamenti di fair value correlati all'acquisizione di un'entità estera sono trattati come attività e passività dell'entità estera e convertiti al cambio alla data di primo consolidamento.

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

Valuta	Cambio al 30/06/2023	Cambio medio primo semestre 2023	Cambio al 31/12/2022	Cambio medio primo semestre 2022
Dollaro USA	1,0866	1.0811	1,0666	1.0940
Corona Danese	7,4474	7,4492	7,4365	7,4402

Fonte <http://cambi.bancaditalia.it>

Schemi di Bilancio e Indicatori Alternativi di Performance (IAP)

Gli schemi di bilancio adottati hanno le seguenti caratteristiche:

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

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

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

b) nel Conto Economico i componenti positivi e negativi del reddito sono esposti per destinazione come nel precedente esercizio. A partire dal primo semestre 2021, la reportistica consolidata di Conto Economico include la rappresentazione del dettaglio dei ricavi suddivisi per le due principali aree strategiche di affari, ossia SaaS e CPaaS, anziché per linee di prodotto (Email, SMS, Predictive Marketing), al fine di (i) fornire una migliore rappresentazione delle rispettive logiche di funzionamento, omogenee al loro interno per tipologia di modello di business, go-to-market, KPI (Key Performance Indicators) e parametri finanziari; (ii) dare una informativa maggiormente rispondente alle logiche gestionali e alle scelte strategiche del Gruppo; (iii) semplificare la reportistica in ottica di maggiore comprensibilità e comparabilità rispetto agli standard internazionali. Tale scelta è dettata dalla maggiore facilità di lettura e comparabilità rispetto ai bilanci degli altri player del medesimo settore.

L'area strategica di affari SaaS (Software-as-a-Service), include i servizi forniti ai clienti a mezzo di piattaforme accessibili in modalità cloud, utilizzate sulla base di contratti pluriperiodo prevalentemente con canoni ricorrenti/ c.d. subscription. A livello di Business Unit, e considerando l'adozione del principio contabile IFRS 5, l'area accorpa i ricavi derivanti dall'editor BEE e dalla controllata olandese Datatrics. L'area strategica di affari CPaaS (Communication-Platform-as-a-Service), copre l'insieme dei servizi di messaging forniti su base wholesale tramite API, in particolare forniti da Agile Telecom.

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

c) nelle Altre Componenti di Conto Economico Complessivo sono evidenziate tutte le variazioni degli Altri utili (perdite) complessivi, intervenute nel periodo, generate da transazioni diverse da quelle poste in essere con gli Azionisti e sulla base di specifici IAS/IFRS.

La Società ha scelto di rappresentare tali variazioni all'interno del medesimo prospetto del Conto Economico. Le variazioni degli Altri utili (perdite) complessivi sono espresse al netto degli effetti fiscali correlati identificando separatamente, ai sensi dello IAS 1R in vigore dal primo gennaio 2013, le componenti che sono destinate a riversarsi nel Conto Economico in esercizi successivi e quelle per le quali non è previsto alcun riversamento al Conto Economico;

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

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

Criteri di valutazione

I criteri di valutazione adottati dal Gruppo, basati sui requisiti degli IAS/IFRS, sono coerenti e sostanzialmente invariati rispetto a quelli applicati nel bilancio annuale al 31/12/2022, ad eccezione dei nuovi principi contabili adottati a far data dal primo semestre 2023 elencati di seguito.

NUOVI PRINCIPI CONTABILI, EMENDAMENTI ED INTERPRETAZIONI APPLICATI DAL 1° GENNAIO 2023

Nel mese di maggio 2017 lo IASB ha pubblicato il principio IFRS 17 – Insurance Contracts che è destinato a sostituire il principio IFRS 4 – Insurance Contracts. Il principio si applica a partire dal 1° gennaio 2023 ma era consentita un'applicazione anticipata solo per le entità che applicano l'IFRS 9 – Financial Instruments e l'IFRS 15 – Revenue from Contracts with Customers.

Nel mese di dicembre 2021, lo IASB ha pubblicato un emendamento denominato “Amendments to IFRS 17 Insurance contracts: Initial Application of IFRS 17 and IFRS 9 – Comparative Information”. L'emendamento è un'opzione di transizione relativa alle informazioni comparative sulle attività finanziarie presentate alla data di applicazione iniziale dell'IFRS 17. L'emendamento è volto ad evitare disallineamenti contabili temporanei tra attività finanziarie e passività di contratti assicurativi, e quindi a migliorare l'utilità delle informazioni comparative per i lettori di bilancio. Le modifiche si applicano dal 1° gennaio 2023, unitamente all'applicazione del principio IFRS 17.

Nel mese di febbraio 2021 lo IASB ha pubblicato due emendamenti denominati “Disclosure of Accounting Policies - Amendments to IAS 1 and IFRS Practice Statement 2” e “Definition of Accounting Estimates - Amendments to IAS 8”. Le modifiche sono volte a migliorare la disclosure sulle accounting policy in modo da fornire informazioni più utili agli investitori e

agli altri utilizzatori primari del bilancio nonché ad aiutare le società a distinguere i cambiamenti nelle stime contabili dai cambiamenti di accounting policy. Le modifiche si applicano dal 1° gennaio 2023.

Nel mese di maggio 2021 lo IASB ha pubblicato un emendamento denominato “Amendments to IAS 12 Income Taxes: Deferred Tax related to Assets and Liabilities arising from a Single Transaction”. Il documento chiarisce come devono essere contabilizzate le imposte differite su alcune operazioni che possono generare attività e passività di pari ammontare, quali il leasing e gli obblighi di smantellamento. Le modifiche si applicano dal 1° gennaio 2023..

Dall’applicazione dei nuovi emendamenti non sono insorti impatti significativi né nei valori, né nell’informativa di bilancio.

PRINCIPI CONTABILI, EMENDAMENTI ED INTERPRETAZIONI NON ANCORA APPLICABILI

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

- Nel mese di gennaio 2020 lo IASB ha pubblicato alcuni emendamenti allo IAS 1 che chiariscono che la definizione di “corrente” o “non corrente” di una passività è in funzione del diritto in essere alla data del bilancio. Gli emendamenti saranno applicabili con decorrenza dal 1° gennaio 2024.
- Nel mese di settembre 2022 lo IASB ha pubblicato un emendamento denominato “Amendments to IFRS 16 Leases: Lease Liability in a Sale and Leaseback”. Il documento richiede al venditore-lessee di valutare la passività per il lease riveniente da una transazione di sale & leaseback in modo da non rilevare un provento o una perdita che si riferiscano al diritto d’uso trattenuto. Le modifiche si applicheranno dal 1° gennaio 2024, ma è consentita un’applicazione anticipata.
- Nel mese di maggio 2023 lo IASB ha pubblicato un emendamento denominato “Amendments to IAS 12 Income taxes: International Tax Reform – Pillar Two Model Rules”. Il documento introduce un’eccezione temporanea agli obblighi di rilevazione e di informativa delle attività e passività per imposte differite relative alle Model Rules del Pillar Two e prevede degli obblighi di informativa specifica per le entità interessate dalla relativa International Tax Reform. Il documento prevede l’applicazione immediata dell’eccezione temporanea, mentre gli obblighi di informativa saranno applicabili ai soli bilanci annuali iniziati al 1° gennaio 2023 (o in data successiva) ma non ai bilanci infrannuali aventi una data di chiusura precedente al 31 dicembre 2023.
- Nel mese di maggio 2023 lo IASB ha pubblicato un emendamento denominato “Amendments to IAS 7 Statement of Cash Flows and IFRS 7 Financial Instruments: Disclosures: Supplier Finance Arrangements”. Il documento richiede ad un’entità di fornire informazioni aggiuntive sugli accordi di reverse factoring che permettano agli

utilizzatori del bilancio di valutare in che modo gli accordi finanziari con i fornitori possano influenzare le passività e i flussi finanziari dell'entità e di comprendere l'effetto di tali accordi sull'esposizione dell'entità al rischio di liquidità. Le modifiche si applicheranno dal 1° gennaio 2024, ma è consentita un'applicazione anticipata.

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

Informativa relativa al valore contabile degli strumenti finanziari

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

La "gerarchia del Fair Value" prevede tre livelli:

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

Di seguito la tabella che indica il valore degli strumenti finanziari nel bilancio consolidato alla fine del primo semestre 2023

<i>(In unità di Euro)</i>	Valore in bilancio	Fair value	Gerarchia fair value
Altre attività finanziarie			
Altre attività finanziarie non correnti	1.259.520	1.259.520	Livello 3

Le Altre attività finanziarie non correnti sono costituite dalle somme costituite in pegno presso Banca Popolare dell'Emilia Romagna a fronte dell'erogazione del finanziamento connesso al bando MISE "ICT Agenda digitale". L'importo del pegno è calcolato nella misura del 40% del totale erogato dalla stessa BPER e da Cassa Depositi e Prestiti e verrà progressivamente rilasciato a fronte del rimborso delle relative rate come da piano di ammortamento.

Passività potenziali

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

NOTE AI PROSPETTI PATRIMONIALI, FINANZIARI ED ECONOMICI

Attività

Attività non correnti

Tutte le colonne nelle tabelle di dettaglio che seguono contrassegnate da * sono esposte in applicazione dello standard contabile IFRS 5.

Diritti d'uso (1)

30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
2.449.084	2.282.409	166.675

Descrizione	30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
Diritti d'uso Uffici IFRS16	2.014.523	1.787.301	227.222
Diritti d'uso Autovetture IFRS16	173.434	235.963	(62.529)
Diritti d'uso PC IFRS16	261.126	259.145	1.981
Totale	2.449.084	2.282.409	166.675

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

Il valore del diritto d'uso è stato determinato mediante l'attualizzazione dei canoni di locazione futuri previsti nel relativo contratto in occasione della first time adoption del principio contabile o successivamente al momento della sottoscrizione di nuovi contratti o modifica degli stessi. Trimestralmente vengono effettuati degli accertamenti in modo da applicare ai nuovi contratti un tasso in linea con l'andamento del mercato. Gli importi sopra esposti sono, come per gli altri cespiti materiali ed immateriali, al netto del relativo fondo ammortamento e rispettivamente pari a Euro 2.014.523 per gli uffici in locazione, a Euro 173.434 per gli automezzi ed Euro 261.126 per i personal computer noleggiati. Il principio IFRS 16 prevede che il Right of Use venga ammortizzato in quote costanti in relazione alla

durata residua del contratto sottostante. La variazione tiene in considerazione sia le riclassifiche IFRS5 che gli incrementi dovuti ai nuovi contratti.

Attività immateriali (2)

30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
7.651.913	10.942.158	(3.290.245)

Descrizione	30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
Sviluppo software	4.836.127	7.512.009	(2.675.882)
Software di terzi	731.903	1.274.606	(542.703)
Marchi	5.744	41.596	(35.852)
Altre	2.078.139	2.113.947	(35.808)
Totale	7.651.913	10.942.158	(3.290.245)

Nella voce “Sviluppo software” sono iscritti i costi per lo sviluppo dell’editor Beefree e per i servizi tecnologici erogati da Agile Telecom e Datatrics nell’ambito dei rispettivi business. L’editor Beefree è stato conferito dalla capogruppo alla controllata Bee Content Design Inc a far data dal 31/12/2016 ed al 30/06/2023 il suo valore ammonta, al netto del relativo fondo ammortamento, a Euro 2,8 milioni. Nella voce “Software di terzi” sono iscritti i costi relativi all’implementazione di strumenti software di fornitori terzi dall’utilizzo pluriennale all’interno delle società del Gruppo. La voce “Marchi” include le spese sostenute per il deposito e la tutela del marchio Growens in Italia e in altri paesi considerati strategici dal punto di vista commerciale. Per un’analisi approfondita delle nuove funzionalità apportate nel 2023 all’editor Beefree e sugli altri progetti di ricerca e sviluppo svolti da Growens e dalle altre società del Gruppo nel semestre si rimanda al paragrafo “Attività di ricerca e sviluppo” della Relazione sulla gestione, parte integrante del presente fascicolo di bilancio.

Avviamento (3)

30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
11.471.991	17.400.305	(5.928.314)

Di seguito il dettaglio degli avviamenti al 30/06/2023, con evidenza delle riclassifiche operate ai sensi dell’IFRS 5 all’interno delle Attività in dismissione:

Descrizione	31/12/2022	Riduzione di valore	riclassifiche IFRS 5	30/06/2023*
BEE Content Design, Inc.	162.418			162.418
Acumbamail SL	464.923		(464.923)	-
MailUp Nordics / Globase	640.583		(640.583)	-
Agile Telecom S.p.A.	8.256.720			8.256.720
Datatrix B.V.	4.259.699	(1.286.000)		2.973.699
MailUp S.p.A.	3.536.808		(3.536.808)	-
Avviamento Faxator	79.154			79.154
Totale	17.400.305	(1.286.000)	(4.642.314)	11.471.991

Impairment test sugli avviamenti

Gli amministratori, come ricordato nella sezione relativa ai principi contabili adottati (IAS 36), verificano la recuperabilità degli avviamenti iscritti nel bilancio consolidato almeno annualmente, o più spesso in presenza di eventi che facciano ritenere che il valore di iscrizione in bilancio non sia recuperabile, attraverso apposite valutazioni (test di impairment) su ciascuna unità generatrice di cassa (Cash Generating Units o CGU). L'avviamento è calcolato come differenza tra il *fair value* del corrispettivo pagato per l'acquisto della partecipazione in società controllate ed il *fair value* delle attività nette acquisite con tali controllate con riferimento alla data di efficacia dell'acquisizione. Nel caso specifico le CGU sono rappresentate dalla specifica controllata a cui si riferisce l'avviamento. La recuperabilità dell'investimento è determinata con riferimento ai flussi di cassa previsti. In sede di bilancio annuale consolidato al 31 dicembre 2022 l'impairment test effettuato su Datatrics BV aveva restituito un risultato negativo cui è seguita la relativa svalutazione dell'avviamento corrispondente per Euro 1.542 migliaia. Si è ritenuto pertanto opportuno testare con procedura di impairment, anche in occasione della presente semestrale, la recuperabilità dell'investimento della controllata olandese, considerando, in particolare, che i risultati del semestre della CGU non sono allineati ai relativi piani previsionali. Le principali ipotesi alla base dell'impairment test sono rimaste sostanzialmente in linea con quanto già definito nell'ultimo bilancio annuale. Il metodo dei flussi di cassa attualizzati, o Discounted Cash Flow (DCF), è stato applicato alle proiezioni di Piano HY 2023 - 2026 (Long Range Plan o LRP), rivisto rispetto alle ipotesi da bilancio 2022 per tener conto dei dati consuntivi al 30/06/2023 e integrato con il forecast per il FY2023, e il valore terminale dell'azienda (Terminal Value) stimato alla fine del periodo esplicito del LRP di riferimento è stato determinato in funzione del tasso di attualizzazione WACC (costo medio ponderato del capitale o weighted average cost of capital).

Il calcolo del costo medio ponderato del capitale viene effettuato sulla base delle seguenti variabili:

- Risk free rate: tasso di rendimento privo di rischio implicito determinato sulla base dei rendimenti medi di Bond governativi italiani o del paese di riferimento della specifica società per le controllate estere;
- Risk Premium: rendimento atteso dagli investitori in uno specifico mercato in funzione dello specifico rischio paese e del costo medio dell'indebitamento (spread);
- Small Size Premium: si è aggiunto un ulteriore spread del 3%, con finalità prudenziali, che tiene conto delle dimensioni ridotte delle controllate rispetto ai concorrenti internazionali di settore;
- Beta specifico di settore che misura la variabilità attesa dei rendimenti al variare dell'1% dei prezzi mercato;

- Il costo del debito viene inoltre considerato al netto della specifica aliquota fiscale;
- Il valore finale del WACC viene ponderato in funzione del rapporto Debt/Equity medio di settore (fonte: Damodaran - Advertising capital structure 2023) per esprimere il peso del ricorso al capitale proprio e al capitale di terzi di natura finanziaria.;
- WACC applicato per Datatrics BV pari al 10,52% con Terminal Growth Rate del 2% pari alle aspettative a livello inflazionistico di medio lungo termine.

Il risultato dell'impairment così costruito ha determinato la rilevazione di un'ulteriore svalutazione dell'avviamento afferente alla CGU Datatrics BV per Euro 1.286 migliaia. Per gli altri avviamenti iscritti non si è resa necessaria alcuna verifica stante l'assenza di indicatori di perdita di valore.

Altre attività non correnti (4)

30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
1.387.343	1.306.276	81.066

Descrizione	31/12/2022	Variazioni	30/06/2023*
Crediti V/Altri	46.756	81.066	127.822
Somme a Pegno Bper	1.259.520	-	1.259.520
Totale	1.306.276	81.066	1.387.343

I crediti in oggetto hanno tutti previsione di incasso superiore ai 12 mesi e sono quindi classificati come "non correnti". La voce "Crediti V/Altri" è relativa a depositi cauzionali esigibili oltre l'esercizio: la variazione è composta dalle riclassifiche IFRS 5 per circa 26 mila Euro e da incrementi dovuti ai depositi cauzionali di BEE. La voce Pegno BPER fa riferimento alla somma trattenuta a titolo di pegno da Banca Popolare dell'Emilia Romagna a fronte dell'erogazione del finanziamento connesso al bando MISE "ICT Agenda digitale". L'importo del pegno è calcolato nella misura del 40% del totale erogato dalla stessa BPER e da Cassa Depositi e Prestiti e verrà progressivamente rilasciato a fronte del rimborso delle relative rate come da piano di ammortamento.

Attività per imposte differite (5)

30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
1.787.476	1.832.486	(45.010)

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

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

Descrizione	30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
Growens Spa	459.306	341.976	117.330
Agile Telecom Spa	139.131	329.697	(190.566)
Bee Content Design Inc	676.039	688.716	(12.677)
ContactLab Spa	-	(40.902)	40.902
Datatrix BV	513.000	513.000	-
Totale	1.787.476	1.832.486	(45.010)

Attività correnti

Crediti commerciali e altri crediti (6)

30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
10.476.893	16.721.062	(6.244.169)

Descrizione	31/12/2022	Variazioni	riclassifiche IFRS 5	30/06/2023*
Crediti verso clienti	16.721.062	(3.357.671)	(2.886.498)	10.476.893

La diminuzione dei crediti verso clienti è da imputarsi per Euro 3,35 milioni ad incassi relativi a grandi clienti principalmente riferibili ad Agile Telecom e Bee Content Design, mentre per Euro 2,88 milioni sono riferibili a crediti commerciali delle controllate acquisite da TeamSystem e quindi esposti tra le Attività in dismissione (IFRS 5).

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

Descrizione	30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
Italia	6.561.103	8.361.435	(1.800.332)
UE	916.178	1.147.055	(230.877)
Extra UE	5.886.112	7.212.572	(1.326.460)
Totale	13.363.392	16.721.062	(3.357.669)
Riclassifica IFRS 5	(2.886.499)		
Totale riclassificato 30/06/2023	10.476.893		

Altre attività correnti (7)

30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
1.802.998	2.034.383	(231.385)

Descrizione	30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
Rimanenze	56.947	15.714	41.233
Crediti Tributari	222.699	110.883	111.816
Altri Crediti	313.944	264.367	49.577
Ratei e Risconti Attivi	4.231.612	1.643.419	2.588.193
Totale	4.825.202	2.034.383	2.790.819
Riclassifica IFRS 5	(3.022.204)		
Totale riclassificato 30/06/2023	1.802.998		

Al fine di meglio rappresentare l'effetto sostanziale dell'operazione di cessione del ramo ESP a TeamSystem S.p.A., il costo complessivo dell'earn-out anticipato e forfettario corrisposto alla parte venditrice della ex Contactlab ora MailUp S.p.A., e propedeutico alla chiusura dell'operazione stessa, pari a Euro 2,2 milioni è stato iscritto tra i risconti attivi come "Altre attività correnti" e classificato tra le attività delle Discontinued Operations. Tale posta verrà iscritta a conto economico nel secondo semestre 2023, quando avrà efficacia la vendita del ramo, a titolo di costo accessorio strettamente correlato all'operazione di cessione.

Disponibilità liquide (8)

Descrizione	30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
Disponibilità liquide	11.631.822	7.153.664	4.478.158
Riclassifica IFRS 5	(7.838.088)		
Totale riclassificato 30/06/2023	3.793.734		

Il saldo rappresenta le disponibilità liquide e l'esistenza di numerario e di valori alla data del 30/06/2023. Per un'analisi approfondita delle dinamiche finanziarie che hanno interessato le Disponibilità Liquide si invita alla consultazione del paragrafo relativo alla Posizione Finanziaria Netta nella Relazione sulla gestione al presente fascicolo e del prospetto del Rendiconto Finanziario al 30/06/2023.

Passività e Patrimonio Netto

Patrimonio netto di gruppo

Capitale sociale e riserve (9)

Nella tabella sottostante è riportata la variazione del capitale sociale:

30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
384.834	384.834	-

Il capitale sociale della capogruppo Growens è interamente versato ed è rappresentato al 30/06/2023 da 15.393.343 azioni ordinarie prive di valore nominale, la cui parità contabile corrisponde ad Euro 0,025 cadauna.

Di seguito la composizione delle riserve:

30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
16.764.834	19.279.481	(2.514.647)

Descrizione	Saldo al 31/12/2022	Incrementi	Decrementi	Saldo al 30/06/2023
Riserva Da Sovrapprezzo Delle Azioni	13.743.348			13.743.348
Riserva Legale	80.000			80.000
Riserva Straordinaria	8.154.6123	389.331		8.543.943
Riserva Per Adeguamento Cambi	74.625			74.625
Riserva Fta	(712.338)			(712.338)
Riserva Oci e traduzione	(83.854)	(104.470)		(188.324)
Riserva Per Azioni Proprie In Port.	(277.674)	(3.169)		(280.843)
Riserva Da Avanzo Di Fusione	133.068			133.068
Utili/Perdite a Nuovo di Gruppo	(1.832.307)	(2.516.005)		(4.628.6442)
Totale	19.279.481	(2.128.843)		16.764.834

La principale variazione delle riserve è determinata dalla destinazione della perdita consolidata dello scorso esercizio. La Riserva OCI è invece movimentata in applicazione dello IAS 19 e recepisce le differenze su cambi derivanti dalla traduzione dei valori delle controllate estere nella valuta di consolidamento, mentre la Riserva negativa per azioni proprie in portafoglio è variata per gli acquisti di azioni proprie effettuati nel primo semestre 2023.

Risultato del periodo

Il risultato netto consolidato del semestre, al netto degli elementi economici afferenti alle Discontinued operations (esposti separatamente in ossequio a IFRS 5), è negativo ed ammonta a Euro 2.861.479 e sconta la svalutazione dell'avviamento di Datatrics BV per Euro 1.286 migliaia, mentre la perdita inclusiva delle Discontinued Operations è pari a Euro 2.649.961 al 30/06/2023 rispetto ad Euro 930.945 negativo della precedente rilevazione semestrale. Per un'analisi approfondita dei risultati consolidati si rimanda alla specifica sezione della Relazione sulla gestione alla presente semestrale.

Patrimonio netto di Terzi

La quota di pertinenza di terzi del patrimonio netto è relativa alle azioni detenute da Massimo Arrigoni, Chief Executive Officer della controllata Bee Content Design, beneficiario di un piano di stock option risalente all'esercizio 2011, che ha sottoscritto 250.000 azioni della società, per un importo complessivo pari a 2.500 Dollari.

Per effetto dell'aumento di capitale in questione, il capitale sociale di BEE Content Design è salito a 52.500 Dollari suddivisi in 5.250.000 azioni. La partecipazione di Arrigoni ammonta alla chiusura del semestre al 4,76%, mentre la restante parte del 95,24% è sempre detenuta dalla capogruppo Growens. In data 2 agosto 2023, Growens ha riacquistato da Massimo Arrigoni una quota pari all'1,67% (87.500 azioni) del capitale sociale della controllata per un controvalore complessivo pari a 0,67 milioni di Euro, innalzando così la percentuale di partecipazione detenuta dal Gruppo dal 95,24% al 96,9%.

Passività non correnti

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

	30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
Debiti verso banche e altri finanziatori - parte non corrente	3.339.461	4.128.592	(789.131)
Riclassifica IFRS 5	(533.511)		
Totale riclassificato 30/06/2023	2.805.950		

La voce "Debiti verso banche e altri finanziatori" è composta da debiti verso il sistema bancario per Euro 2,8 milioni di pertinenza della controllante. Si segnala che l'indebitamento del Gruppo è rappresentato da finanziamenti chirografari.

Passività per Right of use a lungo termine (11)

Descrizione	30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
Passività Right of use a lungo termine	2.001.305	1.250.604	750.701
Riclassifica IFRS 5	(365.026)		

Totale riclassificato 30/06/2023	1.636.279
---	------------------

La passività finanziaria sopra esposta è calcolata in applicazione del Principio Contabile IFRS 16 e corrisponde al valore attuale delle rate future dei contratti di affitto, noleggio e leasing in essere alla data della rilevazione, con scadenza oltre i 12 mesi. L'incremento di 750 mila Euro è imputabile al rinnovo del contratto degli uffici di Cremona mentre le riclassificazioni comprendono tutti i contratti di leasing/noleggio e affitto delle società rientranti nel perimetro della cessione.

Fondi del personale (12)

30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
1.084.891	3.976.471	(2.891.580)

La variazione è così determinata:

Descrizione	30/06/2023*	31/12/2022
F.Do indennità di licenziamento	4.419.289	3.976.471
Riclassifica IFRS 5	(3.334.398)	
Totale riclassificato 30/06/2023	1.084.891	

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

Ipotesi Demografiche

Con riferimento alle ipotesi demografiche sono state utilizzate le tavole di mortalità ISTAT 2011 e le tavole di inabilità/invalidità INPS.

Relativamente alle probabilità di uscita dall'attività lavorativa per cause diverse dalla morte, sono state utilizzate dei valori di turn-over riscontrati nelle società oggetto di valutazione su un orizzonte temporale di osservazione ritenuto rappresentativo, in particolare sono state considerate frequenze annue pari al 10%.

Ipotesi Economico - finanziarie

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

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

Descrizione	30/06/2023
Tasso annuo tecnico di attualizzazione	3,60%
Tasso annuo di inflazione	2,30%
Tasso annuo aumento retribuzioni complessivo	2,50%

In merito alla scelta del tasso di attualizzazione, si è scelto di prendere come indice di riferimento l'indice per l'Eurozona Iboxx Corporate AA con durata coerente con la durata media finanziaria del collettivo oggetto di valutazione (10+ anni), stesse assunzioni del 31.12.2022 essendo stata eseguita al 30.06.2023 una valutazione di tipo roll-forward.

Passività correnti

Debiti commerciali e altri debiti (13)

Descrizione	30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
Debiti Verso Fornitori	11.629.694	14.871.582	(3.241.888)
Totale	11.629.694	14.871.582	(3.241.888)

Descrizione	31/12/2022	Variazioni	Riclassifica IFRS 5	30/06/2023*
Debiti Verso Fornitori	14.871.582	(2.688.829)	(553.059)	11.629.694

I "Debiti verso fornitori" sono iscritti al netto degli sconti commerciali. La parte preponderante della diminuzione di tale voce è ascrivibile alle specifiche dinamiche commerciali di Agile Telecom. Di seguito si espone la ripartizione dei debiti verso fornitori per area geografica:

Descrizione	30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
Italia	8.180.622	9.876.742	(1.696.120)
UE	237.286	276.623	(39.336)
Extra UE	3.764.843	4.718.218	(953.373)
Totale	12.182.752	14.871.582	(2.688.829)
Riclassifica IFRS 5	(553.059)		
Totale riclassificato 30/06/2023	11.629.694		

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

30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
9.625.786	1.880.773	7.745.013

Descrizione	30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
Debiti Verso Banche A Breve	344.569	590.224	(245.655)
Finanziamenti Quota A Breve	9.619.782	1.290.549	8.329.233
Totale	9.964.351	1.880.773	8.083.578
Riclassifica IFRS 5	(338.565)		
Totale riclassificato 30/06/2023	9.625.786		

L'operazione di vendita del business ESP a TeamSystem ha determinato un forte impatto anche a livello finanziario. Nell'ambito degli accordi contrattuali con l'acquirente, Growens ha sostanzialmente anticipato una quota degli incassi previsti al closing, avvenuto il 13 luglio 2023, già in sede di conferimento del ramo d'azienda MailUp a MailUp S.p.A. del 30 giugno 2023. Per non impattare sulla normale operatività si è fatto ricorso a finanziamenti ponte a breve termine erogati dagli istituti bancari destinatari del corrispettivo dell'operazione, Banca Popolare di Sondrio e Credito Emiliano, che hanno erogato rispettivamente Euro 5 milioni e Euro 1,5 milioni. Alla chiusura del semestre questi fondi erano in larga parte presenti nella casse di MailUp S.p.A., ancora formalmente parte del Gruppo. Tali dinamiche spiegano i valori molto elevati dei Finanziamenti quota a breve termine sia in valore assoluto, che rispetto alle rilevazioni di confronto. I finanziamenti ponte sono stati integralmente rimborsati, inclusi Euro 1,5 milioni per anticipo fatture erogati ad Agile Telecom S.p.A. da Credit Agricole ed esposti nella medesima voce, nei primissimi giorni successivi al closing a seguito dell'incasso di oltre Euro 72 milioni corrisposti dall'acquirente al netto delle somme depositate in Escrow.

La parte residuale della voce Finanziamenti Quota a Breve è determinata dalle quote residue a breve termine dei finanziamenti chirografari accessi dalla capogruppo con Credito Emiliano, Banca BPER e Crédit Agricole.

Passività diritto d'uso breve termine (15)

30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
868.243	817.672	50.571

Descrizione	30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
Passività Right of use breve termine	868.243	817.672	50.571
Riclassifica IFRS 5			
Totale riclassificato 30/06/2023			

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

Altre passività correnti (16)

30/06/2023*	31/12/2022	Variazioni
5.520.551	15.583.479	(10.062.928)

Si espone di seguito la composizione delle Altre passività correnti:

Descrizione	30/06/2023*
Depositi cauzionali	19.339
Acconti tributari	(1.179.984)
Debiti tributari	1.179.409
Debiti verso Istituti di previdenza	1.003.720
Debiti verso amministratori per emolumenti	74.298
Debiti verso dipendenti per salari, ferie, permessi e mensilità aggiuntive	3.223.339
Debiti per shared Bonus	975.825
Ratei e Risconti Passivi	11.792.715
Altri debiti	1.440
Totale	17.090.102
Riclassifica IFRS 5	(11.569.551)
Totale riclassificato 30/06/2023	5.520.551

I Debiti tributari sono principalmente riferibili alle ritenute applicate sui redditi da lavoro dipendente e autonomo da versare nel corso del periodo successivo e al debito per le imposte dirette stanziate. Gli Acconti tributari sono in larga parte relativi ad Agile Telecom che, avendo beneficiato nello scorso esercizio dei benefici fiscali relativi al Patent Box, non ha compensato gli acconti già versati con il saldo delle relative imposte. I Debiti verso istituti di previdenza e sicurezza sociale sono relativi agli oneri sociali di varia natura da versare nel corso del periodo successivo con riferimento alle retribuzioni dell'ultimo mese, così come il Debito verso dipendenti è relativo al saldo puntuale dei salari, ferie e permessi, tredicesima e quattordicesima mensilità già maturati ma non ancora erogati ai dipendenti. Il Debito per shared bonus è determinato dall'accantonamento dei premi variabili dei dipendenti che saranno eventualmente erogati nell'esercizio successivo in caso di raggiungimento dei target di risultato definiti all'interno del relativo piano. I Risconti passivi derivano dall'applicazione del principio della competenza economica ai canoni anticipati, tipicamente annuali o mensili, ricorrenti corrisposti dai clienti dei servizi SaaS erogati dal Gruppo. I risconti passivi sono

anche relativi al canale SMS, nel caso in cui la vendita sia anticipata rispetto all'effettivo utilizzo ed invio da parte del cliente.

Conto Economico

Ricavi (17)

30/06/2023*	30/06/2022**	Variazioni
35.635.998	37.423.874	(1.787.875)

**Si segnala che nelle tabelle di dettaglio del Conto Economico il dato comparativo al 30/06/2022 è stato rideterminato in ossequio allo standard IFRS 5 per omogeneità di confronto con il medesimo valore al 30/06/2023, differendo così dal valore rappresentato nella semestrale 2022.

Ricavi per tipologia di prodotto

Descrizione	30/06/2023*	30/06/2022*	Variazioni
Ricavi SaaS	5.876.718	5.263.529	613.189
Ricavi CPaaS	29.480.375	31.806.170	(2.325.795)
Altri ricavi	278.905	354.175	(75.269)
Totale	35.635.998	37.423.874	(1.787.875)

I ricavi consolidati semestrali hanno registrato un decremento, rispetto al medesimo dato del semestre precedente, entrambi riesposti IFRS 5, riconducibile fondamentalmente ai Ricavi CPaaS di Agile Telecom (- Euro 2,5 milioni; - 8,3%). La scelta della società è stata infatti di privilegiare clienti a maggior valore aggiunto, penalizzando così i volumi, ma registrando una marginalità quasi raddoppiata rispetto al periodo di confronto.

COGS (Cost of goods sold) (18)

30/06/2023*	30/06/2022**	Variazioni
28.441.171	31.284.160	(2.842.989)

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2023	30/06/2022	Variazioni
Acquisti Cogs	26.560.230	29.476.925	(2.916.695)
Servizi Cogs	2.415.694	2.161.637	254.057
Costi Per Godimento Beni Di Terzi Cogs	3.345	22.716	(19.371)
Costo Del Personale Cogs	3.239.063	1.846.003	1.393.060
Oneri Diversi Di Gestione Cogs	5.486	8.243	(2.757)
Discontinued Operations	(3.782.647)	(2.231.364)	1.551.283

Totale	28.41.171	31.284.160	(2.842.989)
---------------	------------------	-------------------	--------------------

I costi COGS hanno registrato un decremento molto significativo (- Euro 2,84 milioni; - 9.1%) grazie a quanto già segnalato in termini di ricavi a seguito della strategia commerciale di Agile Telecom, che ha permesso un notevole contenimento dei costi di acquisto COGS e un conseguente recupero di Gross Margin rispetto al semestre di confronto.

Costi Sales & Marketing (19)

30/06/2023*	30/06/2022**	Variazioni
2.227.075	2.008.046	219.029

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2023*	30/06/2022**	Variazioni
Acquisti S&M	7.400	4.303	3.097
Servizi S&M	1.373.261	1.427.840	(54.579)
Costi Per Godimento Beni Di Terzi S&M	18.868	11.066	7.802
Costo Del Personale S&M	4.111.568	2.420.434	1.691.134
Oneri Diversi Di Gestione S&M	130	67	63
Discontinued Operations	(3.284.152)	(1.855.664)	(1.428.488)
Totale	2.227.075	2.008.046	219.029

Rientrano in questo ambito i costi dei dipartimenti che si occupano dell'attività commerciale e di marketing per conto delle società del Gruppo.

Costi Research & Development (20)

30/06/2023	30/06/2022*	Variazioni
1.193.261*	1.005.651**	187.609

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2023	30/06/2022	Variazioni
Acquisti R&D	1.514	2.788	(1.274)
Servizi R&D	513.045	331.453	181.592
Costi Per Godimento Beni Di Terzi R&D	3.295	4.446	(1.151)
Costo R&D	4.534.886	3.405.521	1.129.365
Costo Del Personale capitalizzato	(2.433.834)	(1.599.738)	(834.096)
Discontinued Operations	(3.859.479)	(2.738.557)	(1.120.922)
Totale	1.193.261	1.005.651	187.609

Questi costi sono relativi ai reparti che si occupano dell'attività di ricerca e sviluppo riferita a tutte le controllate del Gruppo. Per finalità di maggiore chiarezza espositiva, viene evidenziato separatamente l'ammontare dei costi di personale capitalizzati, esponendo poi, nello schema di Conto Economico adottato, il costo netto risultante. La capitalizzazione viene effettuata in relazione all'utilità futura dei progetti di sviluppo software in particolare dell'editor Beefree, dell'infrastruttura di invio SMS di Agile Telecom e dei servizi di marketing automation erogati da Datatrics. L'attività di ricerca e sviluppo per l'esercizio oggetto di analisi è descritta in modo approfondito nell'apposita sezione della Relazione sulla gestione.

Costi Generali (21)

30/06/2023*	30/06/2022**	Variazioni
3.493.867	3.420.509	73.358

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2023*	30/06/2022**	Variazioni
Acquisti Generali	57.255	91.957	(34.702)
Servizi Generali	3.544.892	3.160.799	384.093
Costi Per Godimento Beni Di Terzi Generali	191.366	137.473	53.893
Costo Del Personale Generali	2.323.921	1.877.949	445.972
Oneri Diversi Di Gestione Generali	181.777	119.808	61.969
Discontinued Operations	(2.805.345)	(1.967.477)	(837.868)
Totale	3.493.867	3.420.509	73.358

I costi generali esprimono le spese di struttura, prevalentemente connesse agli uffici strumentali all'attività svolta (utenze, manutenzioni, relativi acquisti), le spese amministrative in genere, compresi i costi del personale contabile, legale, degli addetti al back office commerciale, alle risorse umane e al controllo di gestione, i compensi del Consiglio di amministrazione, del Collegio Sindacale e della società di revisione, le consulenze legali, fiscali, contabili, del lavoro e le altre consulenze in genere, oltre ai costi inerenti allo status di società quotata, ad esempio relativi all'attività di Investor Relation e ai costi di M&A.

Ammortamenti e svalutazioni (22)

30/06/2023*	30/06/2022**	Variazioni
2.997.751	1.439.065	1.558.686

Descrizione	30/06/2023*	30/06/2022**	Variazioni
Ammortamenti e accantonamenti generali	135.680	108.678	27.002
Ammortamenti diritto d'uso	241.333	259.609	(18.276)
Ammortamenti R&D	1.334.738	1.070.779	263.960
Svalutazioni e accantonamenti	1.286.000		1.286.000
Totale	2.997.751	1.439.065	1.558.686

L'ammortamento del Diritto d'Uso è stato calcolato per la prima volta nell'esercizio 2019 a seguito dell'applicazione dell'IFRS 16. Nel corso del semestre 2023 gli ammortamenti più significativi sono riferiti alle attività di ricerca e sviluppo, che rappresentano il principale investimento strategico per le società del Gruppo, in particolare per l'Editor Beefree. La svalutazione di Euro 1,286 milioni è riferita all'esito della procedura di impairment test che ha fatto emergere un valore inferiore per tale importo rispetto all'avviamento iscritto della controllata olandese Datatrics. Per ulteriori dettagli in merito si invita a consultare lo specifico paragrafo dedicato all'impairment test.

Imposte sul reddito del periodo (23)

30/06/2023*	30/06/2022**	Variazioni
14.970	(5.577)	(9.393)

Descrizione	30/06/2023*	30/06/2022**	Variazioni
Imposte correnti	(112.046)	(140.242)	28.196
Imposte differite	127.016	134.665	(7.649)
Totale	14.970	(5.577)	(9.393)

Sono state stanziare le imposte di periodo sulla base dell'applicazione delle norme tributarie vigenti nel paese di appartenenza. Le imposte di competenza sono rappresentate dalle imposte correnti, dalle imposte differite e anticipate, relative a componenti di reddito positivi o negativi soggetti rispettivamente a imposizione o deduzione in altri periodi rispetto a quello di contabilizzazione. Sono state calcolate anche le imposte anticipate/differite connesse alle scritture di consolidamento derivanti dalle elisioni dei margini infragruppo e al relativo effetto sulle quote di ammortamento consolidate.

Utile (perdita) per azione (24)

L'utile/perdita base per azione è calcolato dividendo l'utile/perdita netto del periodo attribuibile ai soci ordinari della società per il numero medio ponderato delle azioni ordinarie, con esclusione delle azioni proprie, in circolazione durante il primo semestre 2023. Di seguito sono esposti il risultato del periodo e le informazioni sulle azioni utilizzate al fine del calcolo dell'utile per azione base.

Descrizione	30/06/2023*
Utile (perdita) netto attribuibile ai soci	(1.575.479)
Numero delle azioni ordinarie ad inizio periodo	15.393.343
Azioni proprie in portafoglio ad inizio periodo	61.833
Numero delle azioni ordinarie a fine periodo	15.393.343
Azioni proprie in portafoglio a fine periodo	62.583
Numero ponderato delle azioni in circolazione	15.331.135
Utile (perdita) base per azione	(0,1028)

L'utile diluito per azione è così calcolato:

Descrizione	30/06/2023*
Utile (perdita) netto attribuibile ai soci	(1.575.479)
Numero delle azioni ordinario ad inizio periodo	15.393.343
Azioni proprie in portafoglio ad inizio periodo	61.833
Azioni potenzialmente assegnabili a inizio periodo	933.607
Numero delle azioni ordinarie a fine periodo	15.393.343
Azioni proprie in portafoglio a fine periodo	62.583
Azioni potenzialmente assegnabili a fine periodo	0
Numero ponderato delle azioni in circolazione	15.797.939
Utile (perdita) base per azione	(0,0997)

Risultato delle attività cedute (25)

L'utile dopo le imposte sulla cessione di attività operative cessate è stato determinato come segue:

Risultato delle attività operative cessate	30/06/2023	30/06/2022
Totale ricavi	12.768.268	9.759.359
Costi COGS	(3.782.647)	(2.331.364)
Costi S&M	(3.284.151)	(2.770.450)
Costi R&D	(1.425.645)	(1.138.818)
Costi Generali	(2.805.344)	(1.967.478)
Ammortamenti e accantonamenti generali	(113.297)	(108.909)
Ammortamenti diritto d'uso	(246.568)	(244.706)
Ammortamenti R&D	(982.481)	(588.806)
Gestione finanziaria	(68.816)	(24.948)
Imposte sul reddito anticipate (differite)	127.394	26.870
Risultato netto da Discontinued Operations	186.713	710.750

Attività e passività classificate come possedute per la vendita (25)

Il prospetto include le attività e passività in dismissione

Attività e passività in dismissione	30/06/2023
Attività materiali	851.960
Diritto d'uso	365.026
Attività immateriali	3.731.598
Avviamento	4.642.314
Altre Attività non correnti	26.949
Attività per imposte differite	173.946
Totale Attività non correnti	9.791.794
Crediti Commerciali e altri crediti	2.886.498
Altre attività correnti	3.022.204
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	7.838.088
Totale Attività correnti	13.746.791
Attività in dismissione	23.538.584
Debiti verso banche e altri finanziatori	533.512
Passività Right of Use a Lungo Termine	365.026
Fondi del personale	3.334.398
Imposte Differite	6.553
Totale Passività non correnti	4.239.489
Debiti commerciali e altri debiti	553.059
Passività Right of Use a Breve Termine	338.566
Altre passività correnti	11.569.553
Totale Passività correnti	12.461.177
Passività in dismissione	16.700.666
Passività in dismissione	16.700.666

Al fine di meglio rappresentare l'effetto sostanziale dell'operazione di cessione del ramo ESP a TeamSystem S.p.A., il costo complessivo dell'earn-out anticipato e forfettario, corrisposto alla parte venditrice della ex Contactlab ora MailUp S.p.A., e propedeutico alla chiusura dell'operazione stessa, pari a Euro 2,2 milioni è stato iscritto tra i risconti attivi come "Altre attività correnti" e classificato tra le attività delle Discontinued Operations. Tale posta verrà iscritta a conto economico nel secondo semestre 2023, quando avrà efficacia la vendita del ramo, a titolo di costo accessorio strettamente correlato all'operazione di cessione.

Prospetto dei flussi di cassa (25)

Il prospetto dei flussi di cassa include i seguenti importi con riferimento alle attività operative cessate:

Flusso di cassa delle attività nette in dismissione	30/06/2023
Disponibilità liquide all'inizio del periodo delle Discontinued Operations	6.940.296
Flusso monetario da attività operative delle Discontinued Operations	1.378.883
Flusso monetario da attività di investimento delle Discontinued Operations	(325.040)
Flusso monetario da attività di finanziamento delle Discontinued Operations	(156.051)
Disponibilità liquide finali delle Discontinued Operations	7.838.088

Organico

Al 30 giugno 2023 i dipendenti del Gruppo ammontano a 409 unità di cui 9 dirigenti, 33 quadri, 367 impiegati. Il numero degli occupati in termini di U.L.A. (Unità Lavorative Annue) ammonta a 398,94 unità a livello di Gruppo.

Livello d'inquadramento	Numero complessivo	%	Italia	Stati Uniti	Spagna	Danimarca	Olanda
Impiegati	367	89,7%	307	32	13	3	12
Quadri	33	8,1%	33				
Dirigenti	9	2,2%	9				
Totale	409	100,0%	349	32	13	3	12

Al 13 luglio 2023 i dipendenti ceduti del Ramo Mailup ammontano a 251 unità di cui 5 dirigenti, 20 quadri, 226 impiegati.

Livello d'inquadramento	Numero complessivo	%	Italia	Stati Uniti	Spagna	Danimarca	Olanda
Impiegati	226	90,0%	212		13	1	
Quadri	20	8,0%	20				
Dirigenti	5	2,0%	5				
Totale	251	100,0%	237	0	13	1	0

Transazioni con parti correlate

I rapporti intrattenuti dal Gruppo con le parti correlate, individuate sulla base dei criteri definiti dallo IAS 24 - Informativa di bilancio sulle operazioni con parti correlate - sono effettuati a normali condizioni di mercato. Per gli approfondimenti del caso, compresa la tabella che presenta il dettaglio della movimentazione intervenuta, si rimanda all'apposito paragrafo della Relazione sulla Gestione al 30/06/2023.

Compensi ad Amministratori e Sindaci

Il compenso agli Amministratori, comprensivo della relativa contribuzione e dello stanziamento del bonus variabile di Gruppo denominato shared bonus, quest'ultimo soggetto alle verifiche di fine anno sull'entità e sull'eventualità nell'erogazione, è risultato, nel semestre in oggetto, pari ad Euro 1.112.977, mentre il compenso ai Collegi Sindacali, dove presenti, è risultato pari ad Euro 32.420.

Compensi alla società di revisione

Si evidenzia che - ai sensi della lettera 16bis dell'art. 2427 cc - l'importo totale dei corrispettivi spettanti alla società di revisione ricompresi nella relazione intermedia al 30/06/2023 a livello consolidato è stato pari a complessivi Euro 23.519.

Informativa sull'Attività di direzione e coordinamento

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

Fatti di rilievo intervenuti dopo la chiusura del periodo

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

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

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

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

In data 30 agosto 2023, Growens ha annunciato il rebranding dei prodotti della Business Unit Bee Content Design Inc., che si trasformano rispettivamente da BEEPro a Beefree e da BEEPlugin a Beefree SDK, coerentemente sia con l'approccio di mercato della BU, basato sull'offerta di prodotti che permettano a tutti l'accesso alla creazione di contenuti di qualità, sia con la strategia di crescita del Gruppo, incentrata sulla promozione della crescita di Beefree.

In data 1° settembre 2023 è stata convocata l'assemblea ordinaria, chiamata a deliberare (i) l'autorizzazione all'acquisto di azioni proprie ai sensi dell'art. 2357 del codice civile, (ii) la

revoca dell'autorizzazione all'acquisto di azioni proprie concessa in data 20 aprile 2023 di cui, in ogni caso, il Consiglio di Amministrazione non si è avvalso.

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

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

Vi ringraziamo per la fiducia accordataci.

Milano, 18 settembre 2023

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione

Matteo Monfredini






Growens S.p.A.

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

*Bilancio consolidato semestrale abbreviato
al 30 giugno 2023*

Relazione di revisione contabile limitata sul bilancio consolidato semestrale abbreviato

Agli Azionisti della
Growens S.p.A.

Introduzione

Abbiamo svolto la revisione contabile limitata dell'allegato bilancio consolidato semestrale abbreviato, costituito dallo stato patrimoniale consolidato, dal conto economico consolidato e conto economico complessivo, dal prospetto delle variazioni del patrimonio netto consolidato, dal rendiconto finanziario consolidato e dalle note esplicative della Growens S.p.A. e controllate (Gruppo Growens) al 30 giugno 2023.

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

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

Portata della revisione contabile limitata

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

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

Conclusioni

Sulla base della revisione contabile limitata svolta, non sono pervenuti alla nostra attenzione elementi che ci facciano ritenere che il bilancio consolidato semestrale abbreviato del Gruppo Growens al 30 giugno 2023 non sia stato redatto, in tutti gli aspetti significativi, in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea.

Richiamo di informativa - cessione del ramo "Email Service Provider"

Senza modificare le nostre conclusioni, richiamiamo l'attenzione sul paragrafo intitolato "Applicazione dello standard IFRS 5" contenuto nelle note esplicative del bilancio consolidato semestrale abbreviato ed in particolare segnaliamo come, con riferimento alla cessione del ramo "Email Service Provider" a TeamSystem S.p.A., principiata con l'accordo vincolante del 3 febbraio 2023 e poi finalizzata il 13 luglio scorso, nel bilancio consolidato semestrale abbreviato sia stata applicata la contabilizzazione prevista da IFRS 5 "Attività non correnti possedute per la vendita e attività operative cessate", esponendo separatamente le attività, le passività ed il risultato economico della *Discontinued Operation*.

Milano, 20 settembre 2023

BDO Italia S.p.A.

Giuseppe Santambrogio
Socio