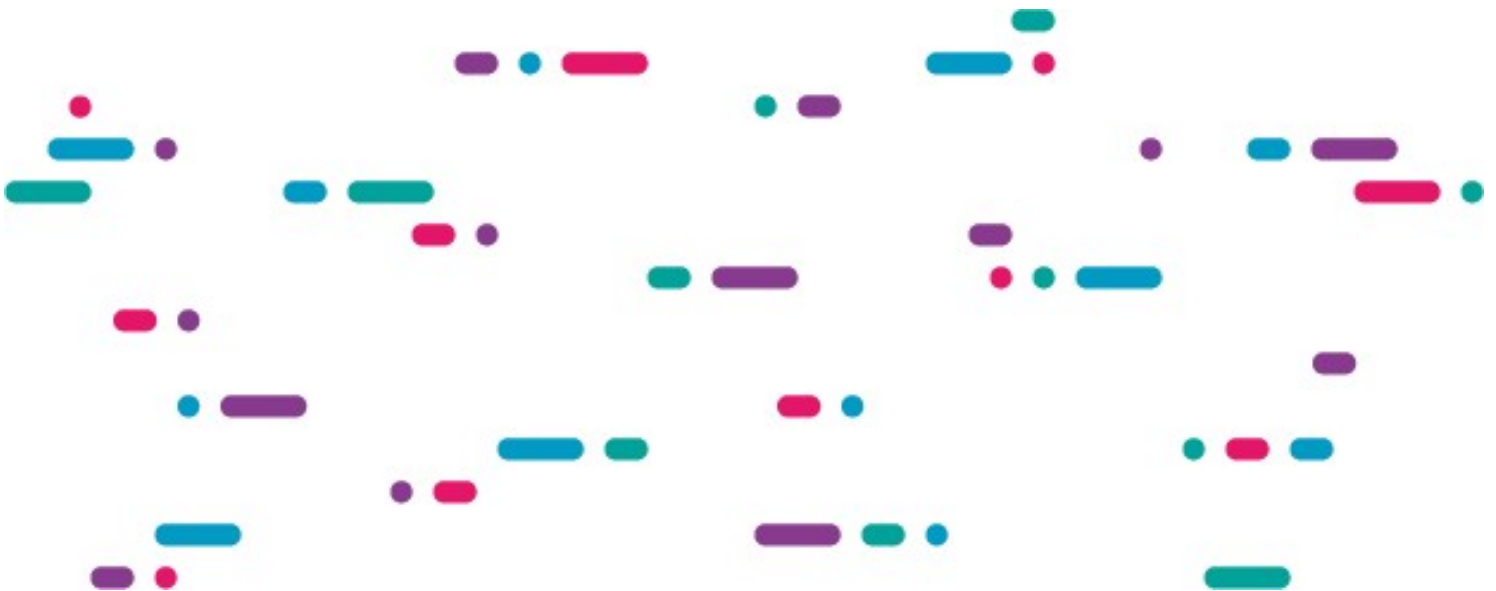


Relazione semestrale consolidata al 30 giugno 2024

redatta secondo gli standard Contabili IAS/IFRS

-Valori in Euro -



Indice dei contenuti

Organi Sociali.....	3
1. Growens Group	4
2. Dati di sintesi.....	6
3. Report di sintesi.....	7
4. Relazione sulla gestione semestrale consolidata al 30 giugno 2024	8
5. Bilancio consolidato di Gruppo al 30/06/2024	57
6. Note esplicative alla Relazione semestrale consolidata al 30 giugno 2024	64
7. Relazione della società di revisione sulla relazione semestrale consolidata al 30 giugno 2024.....	90

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 offerti ai propri clienti, con particolare focalizzazione sul content design. Tali servizi sono svolti dalla controllata Bee Content Design Inc. (di seguito “Beefree” o “Bee Content Design”), che opera con oltre 1 milione di utenti gratuiti, oltre 9.400 clienti;
2. Communication Platform as-a-Service (“**CPaaS**”), attraverso la controllata Agile Telecom S.p.A. (di seguito “Agile Telecom”), che sviluppa e vende tecnologie finalizzate all’invio massivo di SMS, per finalità di marketing e transazionali, beneficiando di numerose interconnessioni ad operatori B2B.

A livello consolidato il Gruppo ha operato con oltre un centinaio di paesi e presenta un organico di circa 150 collaboratori alla fine del primo semestre 2024. All’interno del Gruppo, Growens S.p.A. (di seguito anche “Growens” o la “Società”) opera come capogruppo e holding, erogando servizi di staff a favore delle controllate e occupandosi dell’elaborazione degli indirizzi strategici e delle attività di M&A (merger and acquisition).

Struttura del Gruppo Growens

il Gruppo al 30 giugno 2024 può essere così rappresentato:



Growens detiene una partecipazione totalitaria in Agile Telecom, mentre nella controllata americana Bee Content Design la partecipazione di controllo posseduta è pari al 96,9%.

Bee Content Design Inc. con headquarter a San Francisco, organizzata secondo il modello della dual company, con team di business localizzato negli Stati Uniti e team tecnologico in Italia, è focalizzata sullo sviluppo e commercializzazione dell'innovativo content editor Beefree. I prodotti ed i marchi della Business Unit sono stati oggetto di rebranding nel corso del 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, landing pages, pop-up e altri contenuti digitali. Beefree ha ampliato il proprio raggio d'azione includendo funzionalità avanzate di intelligenza artificiale, strumenti di collaborazione e ulteriori integrazioni, ampliando anche il proprio bacino di utenza. Gli strumenti di Beefree per la progettazione di e-mail e altri contenuti digitali sono ora utilizzati da oltre 400.000 utenti unici ogni mese in oltre 190 paesi, venendo adottati anche da giganti come Amazon, Google e Novartis. Direttamente su beefree.io, si contano più di 43.000 clienti mensili, compresi i clienti freemium, e le soluzioni di Beefree SDK sono state integrate in oltre 1.000 applicazioni di terzi, consolidando la propria presenza nel panorama digitale. Per il Gruppo, Beefree rappresenta il motore della crescita futura, dopo la cessione nel corso del 2023 del business *Email Service Provider* e la cessione di Datatrics BV. Da segnalare, in data 15 aprile 2024, la sottoscrizione di un *asset purchase agreement* (APA) da parte di Beefree relativo all'acquisizione del business email design della società statunitense Really Good Emails, Inc. ("RGE"). RGE è titolare di un sito web e del relativo software che offre una vasta raccolta di modelli di email. La sinergia tra il catalogo email del sito di RGE, che permette agli utenti di prendere ispirazione per la creazione delle proprie campagne, e il software "Beefree", che a sua volta consente di disegnare campagne email, permetterà quindi alla controllata americana di ampliare la propria audience e conseguentemente il numero dei propri clienti. Ulteriori dettagli su questa operazione vengono forniti nel prosieguo della presente Relazione;

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). Agile Telecom sta inoltre rafforzando la propria posizione nel settore delle comunicazioni digitali, ampliando il proprio portfolio con avanzate soluzioni tipicamente CPaaS (Communications Platform as a Service) come Mobile Number Portability (MNP), terminazione tramite RCS (Rich Communication Services) e ulteriori canali in via di sviluppo come Telegram Business e Whatsapp for Business.

2. Dati di sintesi

Principali eventi avvenuti nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2024

Nel corso del primo semestre 2024, l'attività del Gruppo è stata caratterizzata dagli eventi di seguito indicati.

Il 22 gennaio 2024 Growens ha annunciato la nomina di Justine Jordan a Head of Strategy & Community di Beefree. Nel suo nuovo ruolo, Justine Jordan è entrata a far parte del Management Team riportando direttamente al CEO di Beefree, Massimo Arrigoni, con responsabilità di indirizzare le scelte strategiche dell'azienda e assicurare l'allineamento del top management alle decisioni chiave, garantendo che tutti i dipendenti siano pienamente coinvolti negli obiettivi strategici e guidando iniziative incentrate sulla community.

Nel corso della sua carriera, Justine Jordan ha contribuito in modo significativo all'evoluzione del settore dell'email marketing. Nominata Email Marketer Thought Leader of the Year nel 2015, ha guidato il marketing di aziende SaaS B2B ad alta crescita, contribuendo a risultati di successo (come l'acquisizione di ExactTarget da parte di Salesforce) e ricoprendo ruoli chiave in aziende come Wildbit, Litmus, Help Scout, Postmark e ActiveCampaign.

In data 19 marzo 2024 il Consiglio di Amministrazione ha deliberato di proporre all'assemblea la distribuzione di un dividendo straordinario di complessivi Euro 20.040.249 pari a 1,58 Euro per azione, da corrisondersi con le seguenti modalità: (i) prima *tranche* - Euro 0,79 per azione derivante da distribuzione di utili straordinari - data di pagamento 8 maggio 2024 (*payment date*), data di stacco cedola 6 maggio 2024 (*ex-dividend date*) e data di legittimazione al pagamento 7 maggio 2024 (*record date*); (ii) seconda *tranche* - Euro 0,79 per azione derivante da distribuzione di utili straordinari - data di pagamento 4 settembre 2024 (*payment date*), data di stacco cedola 2 settembre 2024 (*ex-dividend date*) e data di legittimazione al pagamento 3 settembre 2024 (*record date*). L'assemblea ordinaria dei soci ha ratificato la proposta in data 18/04/2024.

In data 15 aprile 2024 la Società ha comunicato che la controllata americana BEE Content Design, Inc. (“Beefree”) ha concluso un *asset purchase agreement* soggetto alla legge americana volto a disciplinare l’acquisizione del business relativo all’attività di email design della società di diritto statunitense Really Good Emails, Inc. (RGE).

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

L’operazione ha previsto la compravendita degli *assets* di RGE, tra cui, in particolare il sito internet della società, il relativo software, i contratti con i clienti e i marchi usati nella conduzione del business, per un prezzo di acquisto di massimi USD 600.000, oltre ad una componente di *earn-out* per un controvalore fino a massimi USD 6 milioni in caso di raggiungimento di taluni obiettivi di redditività nel triennio 2024-2026.

A valle dell’operazione, Mike Nelson (co-fondatore di RGE) ha assunto il ruolo di Head of Growth e Matt Helbig (co-fondatore di RGE) ha assunto il ruolo di Senior Email Marketing Manager. Justine Jordan, nominata Head of Strategy & Community in Beefree all’inizio di gennaio, ha inoltre contribuito all’organizzazione e alla conduzione degli eventi Unspam.

3. Report di sintesi

Highlights economici consolidati

Descrizione	30/06/2024	30/06/2023*	Variazione
Totale Ricavi	36.903.719	35.635.998	1.267.721
Margine operativo lordo (EBITDA)	(689.896)	280.625	(970.521)
Risultato prima delle imposte (EBT)	(1.960.955)	(2.876.450)	915.495

* la colonna di confronto del Conto economico comprende nel perimetro di consolidamento la ex controllata Datatrics BV come da semestrale 30/06/2023 approvata in data 18/09/2023 - vale anche per i prospetti seguenti

Highlights patrimoniali consolidati

Descrizione	30/06/2024	31/12/2023	Variazione
Attivo immobilizzato	25.117.662	23.343.615	1.774.047
Attivo corrente	44.840.273	58.857.332	(14.017.060)
Passivo corrente	30.080.011	20.749.589	9.330.421
Passivo consolidato	4.609.976	4.582.525	27.452
Patrimonio Netto	35.267.948	56.868.834	(21.600.886)

4. Relazione sulla gestione semestrale consolidata al 30 giugno 2024

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

Con riferimento al bilancio consolidato, improntato all'uniformità dei criteri di valutazione e al metodo di consolidamento integrale, si precisa il perimetro di consolidamento come da schema seguente (dati al 30 giugno 2024):

Denominazione	Sede	Capitale sociale	Percentuale di possesso
GROWENS S.p.A.	Milano	Euro 384.834	capogruppo
AGILE TELECOM S.p.A.	Carpi (MO)	Euro 500.000	100%
BEE CONTENT DESIGN Inc:	Stati Uniti	Euro 43.295*	96,1%

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

Quadro economico del primo semestre 2024*

All'inizio del 2024 sono emersi segnali di rafforzamento dell'economia globale, con una crescita trainata dai servizi e, in parte, dalla manifattura. Negli Stati Uniti i consumi si sono mantenuti robusti e l'occupazione è cresciuta oltre le attese. In Cina, l'attività industriale si è espansa, mentre la domanda interna resta debole, alimentando gli squilibri commerciali con i paesi avanzati. Secondo le stime del FMI e dell'OCSE, nel 2024 il PIL mondiale crescerà di poco più del 3%, frenato dalle politiche monetarie restrittive, mentre il commercio mondiale si espanderà del 2,2%. I principali rischi al ribasso per l'economia globale sono legati all'aggravamento dei conflitti in corso.

Nei primi mesi dell'anno, negli Stati Uniti e nel Regno Unito, la disinflazione si è arrestata, portando alla stabilizzazione dei tassi di interesse da parte della Federal Reserve e della Bank of England, che a giugno hanno mantenuto invariati i tassi per la settima riunione consecutiva. Anche la Banca del Giappone ha mantenuto invariati i tassi, interrompendo il controllo della

curva dei rendimenti. Gli investitori hanno posticipato l'atteso allentamento monetario negli Stati Uniti, mentre nell'area dell'euro le condizioni finanziarie hanno risentito dell'incertezza politica in Francia.

Il PIL dell'area dell'euro ha ristagnato per la debolezza dell'industria, con segnali di recupero nei servizi. La disinflazione si è attenuata, soprattutto a causa della dinamica sostenuta dei prezzi dei servizi. Le previsioni della BCE indicano una diminuzione dell'inflazione al 2,5% nel 2024, raggiungendo il 2,2% nel 2025 e l'1,9% nel 2026. La BCE ha mantenuto i tassi invariati ad aprile, ma a giugno li ha ridotti di 25 punti base, mantenendo un approccio guidato dai dati per garantire il ritorno dell'inflazione al suo obiettivo di medio termine.

In Italia, l'attività economica è cresciuta moderatamente nel primo trimestre del 2024, sostenuta dai servizi, in particolare dal turismo, che beneficia del buon andamento della spesa dei viaggiatori stranieri, ma con una flessione nella manifattura e nelle costruzioni. Il saldo di conto corrente resta positivo, grazie all'avanzo mercantile e ai maggiori acquisti netti di titoli italiani da parte degli investitori esteri. L'occupazione è aumentata, con tassi di disoccupazione storicamente bassi. Le retribuzioni sono in crescita grazie ai rinnovi contrattuali. L'inflazione è bassa, con una riduzione più lenta nei servizi a causa della domanda elevata nel turismo.

Il costo del credito rimane elevato, frenando la domanda di prestiti. La flessione dei prestiti alle imprese continua, influenzata dall'alto costo del credito e dalla percezione del rischio da parte delle banche. La Commissione europea ha annunciato l'intenzione di aprire procedure per i disavanzi eccessivi contro cinque paesi dell'area dell'euro, tra cui l'Italia. Nonostante la riduzione del disavanzo rispetto al 2023, si prevede che il rapporto disavanzo/PIL resterà sopra il 3% nel 2024 e nel 2025. Per quanto riguarda il Piano nazionale di ripresa e resilienza, il Governo italiano ha richiesto il pagamento della sesta rata alla fine di giugno e la Commissione europea ha approvato preliminarmente la domanda per la quinta rata.

Le proiezioni indicano che il PIL italiano crescerà dello 0,6% nel 2024, dello 0,9% nel 2025 e dell'1,1% nel 2026, con un'inflazione inferiore al 2%. L'inflazione complessiva rimarrà bassa e la componente di fondo si ridurrà lievemente. Secondo le imprese, l'inflazione al consumo si manterrà al di sotto del 2% nel breve e medio termine, con valori contenuti all'1,1% nel 2024 e poco più dell'1,5% nel biennio 2025-26.

* Fonte: Bollettino Economico 2-3/2024 – 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 2024

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

Andamento del titolo GROW nel corso del primo semestre 2024 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 2024

Prezzo di collocamento	Euro 1,92*	29/07/2014
Prezzo massimo 1H 2024	Euro 7,50	07/05/2024
Prezzo minimo 1H 2024	Euro 4,62	23/02/2024
Prezzo a fine periodo	Euro 7,02	28/06/2024

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

Dopo un periodo compreso tra la fine del 2023 e l'inizio del 2024 caratterizzato da volumi medi giornalieri di poco superiori ai 10.500 pezzi (gennaio-febbraio 2024) e andamento del prezzo pressoché stabile tra 4,7 e 4,8 Euro, prezzi e volumi hanno mostrato una crescita costante e sostenuta, in particolare in seguito all'annuncio in data 19/03/2024 della proposta, da parte del Consiglio di Amministrazione, di distribuire un dividendo straordinario pari a 1,58 Euro per azione, da corrispondersi con le seguenti modalità: (i) prima *tranche* – Euro 0,79 per azione derivante da distribuzione di utili straordinari – data di pagamento 8 maggio 2024 (*payment date*), data di stacco cedola 6 maggio 2024 (*ex-dividend date*) e data di legittimazione al pagamento 7 maggio 2024 (*record date*); (ii) seconda *tranche* – Euro 0,79 per azione derivante da distribuzione di utili straordinari – data di pagamento 4 settembre 2024 (*payment date*), data di stacco cedola 2 settembre 2024 (*ex-dividend date*) e data di legittimazione al pagamento 3 settembre 2024 (*record date*).

Il prezzo massimo registrato il 7 maggio 2024 a Euro 7,50, pari al nuovo massimo storico registrato dal titolo e la quotazione di fine periodo a Euro 7,02 sono risultati superiori rispettivamente di circa il 56% e 46% rispetto alla prima quotazione dell'anno (Euro 4,80 al 2 gennaio 2024).

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

Mese	Prezzo medio ponderato €	Volume medio giornaliero #
Gennaio 2024	4,79	9.299
Febbraio 2024	4,65	11.790
Marzo 2024	5,26	21.086
Aprile 2024	6,2	26.069
Maggio 2024	7,08	31.320
Giugno 2024	6,89	8.864



GROW.MI - andamento di prezzi e volumi gennaio-giugno 2024 - Fonte www.borsaitaliana.it

Nel corso del semestre chiuso al 30 giugno 2024, in 5 sedute di negoziazione i volumi trattati hanno superato i 50.000 pezzi, di queste in 4 sedute sono stati superati i 100.000 pezzi, con un massimo registrato il 03/05/2024 (237.009 azioni scambiate). In generale, i volumi giornalieri scambiati nel periodo sono stati in media pari a circa 18.300 pezzi, inferiori ai circa 30 mila pezzi medi giornalieri scambiati nel medesimo periodo del 2023. In una sola seduta di negoziazione non si sono avuti 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 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 2024 sono stati complessivamente diffusi 7 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 2024 il Gruppo ha partecipato a una conferenza, svoltasi in modalità virtuale, incontrando 8 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 due corporate broker, che producono ricerche indipendenti e che coadiuvano la società nell'attività di sales e marketing finanziario, contribuendo alla diffusione della equity story e alla generazione di contatti con investitori attuali e potenziali. Le equity research, tutte redatte in inglese, sono disponibili sul sito alla sezione www.growens.io/en/analyst-coverage/.

Nel corso del primo semestre 2024 sono state pubblicate 8 equity research.

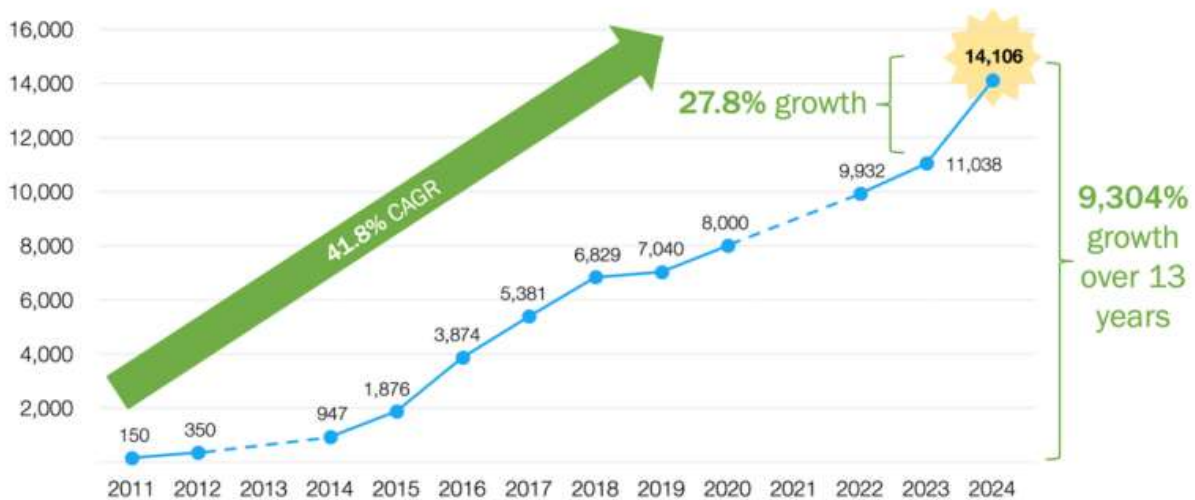
Sviluppo della domanda e andamento dei mercati in cui opera il Gruppo

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

Il settore MarTech, valutato 669,3 miliardi di dollari nel 2023, continua a espandersi nonostante le incertezze economiche e i rapidi progressi tecnologici. Fattori come le tensioni geopolitiche, le normative sulla privacy dei dati e l'impatto rivoluzionario dell'intelligenza artificiale (AI) sono destinati a definire la traiettoria dell'industria. Il valore attuale del MarTech è stimato in 670 miliardi di dollari, con un aumento sbalorditivo del 31,5% rispetto al 2023. Innovazioni come l'intelligenza artificiale, il machine learning e l'automazione sono responsabili di gran parte della crescita.

Il settore non è cresciuto solo in termini di valore, ma anche di dimensioni. È stato infatti monitorato il numero di prodotti MarTech presenti sul mercato nell'arco degli ultimi 13 anni scoprendo che solo nel 2023 il numero di prodotti è aumentato di oltre 3.000 unità.



Fonte: martech.org

L'ecosistema MarTech nel corso del 2024 è popolato da circa 14.106 software, un dato impressionante che diventa ancora più significativo se contestualizzato. Con riferimento al 2023, c'è stato un incremento di circa il 28% rispetto agli anni precedenti, con un tasso di crescita annuale composto del 41,8%. Il panorama MarTech ha continuato ad espandersi per il 13° anno consecutivo, con un'aggiunta netta di 3.068 prodotti rispetto ai 11.038 dell'anno

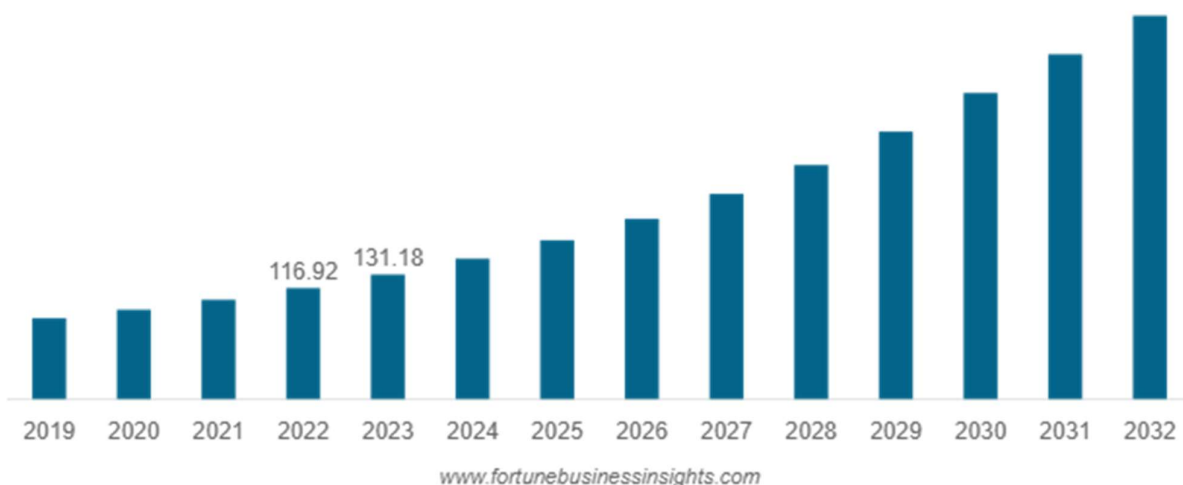
scorso. Questo rappresenta un'eccezionale crescita del 27,8% rispetto all'anno precedente. Dal 2011 fino allo scenario odierno, il numero di prodotti MarTech sul mercato è aumentato in modo straordinario del 9.304%. Uniformando questo incremento sui 13 anni trascorsi, si ottiene un tasso di crescita annuale composto (CAGR, Compound Annual Growth Rate) del 41,8%.

È inoltre sorprendente osservare che il tasso di abbandono nel settore sia rimasto estremamente basso, attestandosi solo al 2,1% tra il 2023 e il 2024. Solamente 263 prodotti sono scomparsi dal mercato rispetto all'anno precedente. Alcuni di questi prodotti potrebbero essere stati acquisiti, ma continuano ad essere offerti come prodotti indipendenti con il loro marchio originale. Altri, nonostante abbiano attraversato difficoltà significative negli ultimi anni, non hanno cessato di operare. Questo dimostra la resilienza delle aziende del segmento.

Il mercato globale del Software as a Service (SaaS) è stato valutato oltre 273 miliardi di dollari nel 2023 e si prevede che crescerà oltre 317 miliardi di dollari nel 2024, fino a raggiungere 1.228,87 miliardi di dollari entro il 2032, con un tasso di crescita annuale composto (CAGR) del 18,4% durante il periodo di previsione (2024-2032). Nel 2023, il valore di mercato del Nord America, di cui fa parte Beefree, ammontava a 131,18 miliardi di dollari.

La crescita del mercato SaaS può essere attribuita a vari fattori, tra cui l'aumento dell'adozione di soluzioni basate su cloud pubbliche e ibride, l'integrazione con altri strumenti e l'analisi centralizzata basata sui dati. Inoltre, gli attori principali stanno sviluppando strategie di business attraverso partnership e collaborazioni, creando così ampie opportunità di crescita.

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



Panoramica sul MarTech: ampio, complesso, frammentato e segmentato

Tecnologia e marketing tradizionale off-line hanno trovato terreno fertile comune e opportunità di contaminazione che ha portato alla proliferazione di strategie, soluzioni e strumenti su cloud che costituiscono l'ecosistema MarTech.

Nel contesto estremamente complesso e frammentato del mercato MarTech è possibile individuare 6 sub-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 è un'esigenza fondamentale per i professionisti del marketing digitale che sono costantemente alla ricerca di strategie in grado di combinare differenti canali di comunicazione, che permettano la massima personalizzazione dell'esperienza in base alle esigenze dell'utilizzatore. Ciò detto, nonostante la crescente popolarità di social media e canali alternativi di comunicazione legati soprattutto alla messaggistica istantanea, email e SMS rimangono tra gli strumenti più diffusi ed efficaci tra le diverse soluzioni disponibili così come il loro utilizzo combinato.

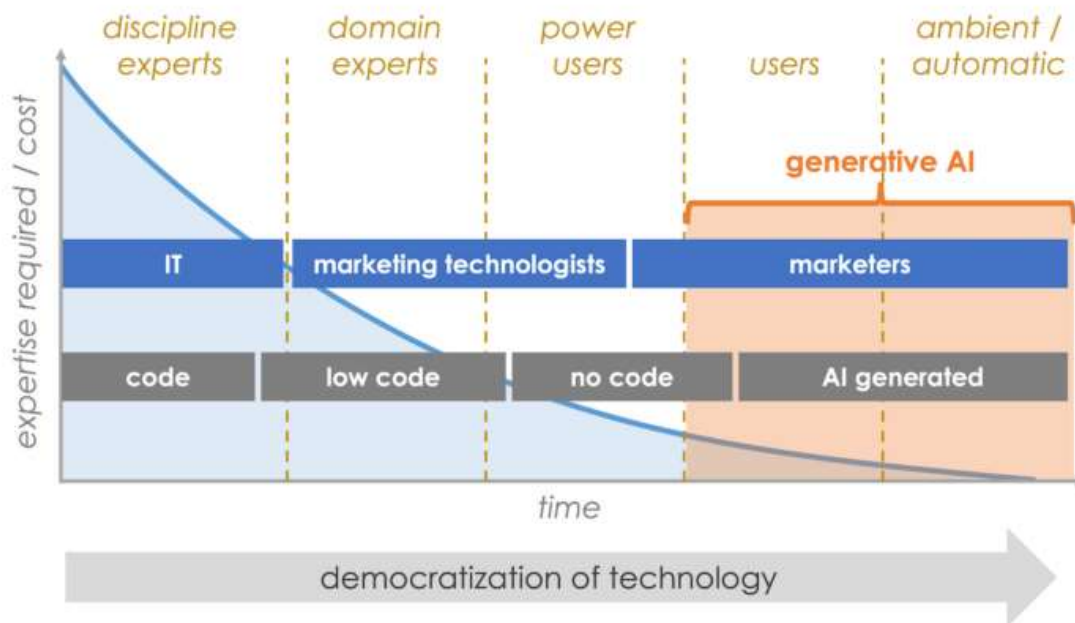
Attualmente, il MarTech rappresenta circa il 30% dei budget destinati al marketing e molte aziende clienti, attuali o potenziali, prevedono di incrementare ulteriormente questa spesa nel prossimo futuro. Il principale motore di questo aumento è il miglioramento dell'esperienza del cliente. Investire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

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

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

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

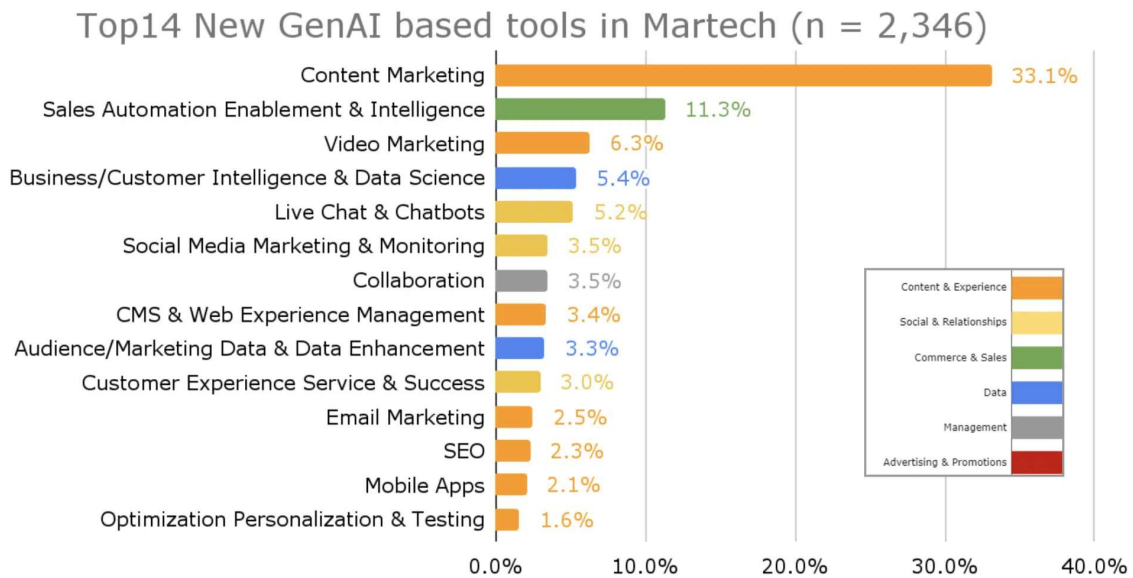
Il ruolo significativo dell'AI nel promuovere l'innovazione e l'efficienza nel martech non può essere sopravvalutato. Con investimenti sostanziali da parte di giganti tecnologici e startup, l'AI è destinata a rivoluzionare le strategie e gli strumenti di marketing, offrendo nuove capacità nella generazione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



Fonte: chiefmartech.com

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

Ben il 77% dei 3.068 nuovi strumenti del 2024 sono basati su AI generativa. Di questi, poco più della metà (53%) sono strumenti dedicati ai contenuti, come testi, immagini e video. Tuttavia, sono emersi molti altri utilizzi interessanti dell'AI generativa al di là della creazione di contenuti come si evince dal grafico sottostante illustra soluzioni basate su AI generativa per l'automazione delle vendite, l'abilitazione e l'intelligence, l'intelligence aziendale e dei clienti, Data Science, le live chat e i chatbot.



Fonte: martech.org

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

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

Segmento di riferimento del Gruppo Growens: Content Design e Mobile messaging

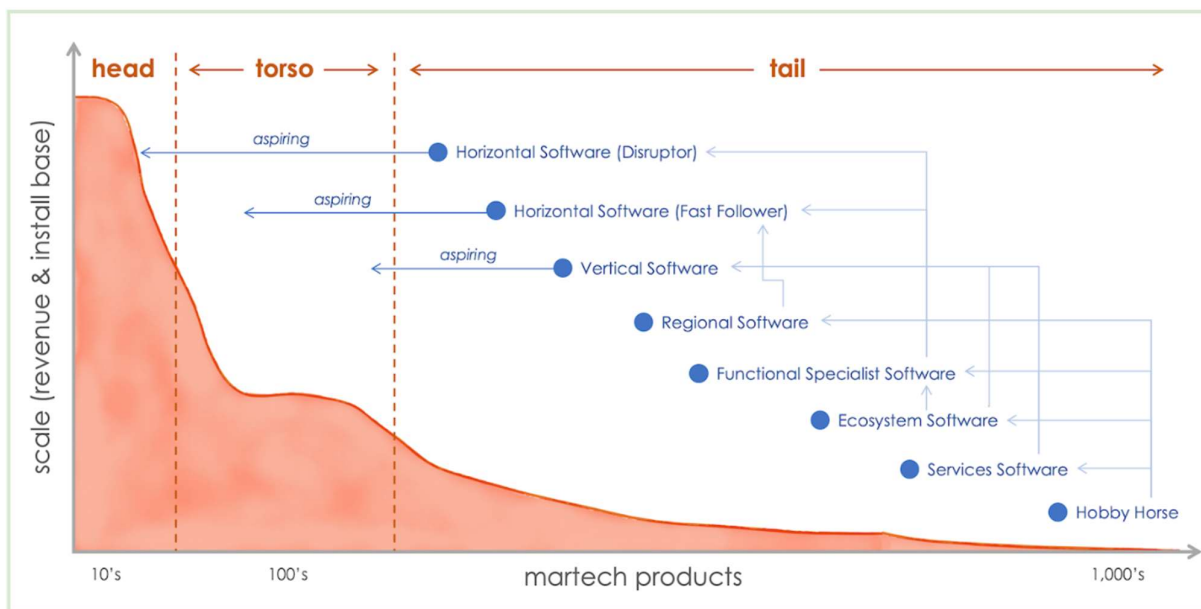
I segmenti più appropriati in cui si colloca il Gruppo Growens all'interno dell'ecosistema MarTech sono i seguenti:

- 1. Segmento Content Design:** le email rappresentano uno degli strumenti più diffusi per veicolare le campagne marketing digitali, essendo infatti particolarmente *cost-effective* e permettendo di consuntivare elevati tassi di conversione nelle varie fasi del funnel di acquisizione dei clienti. L'evoluzione tecnologica ha inoltre permesso di arricchirne il design e migliorarne le funzionalità. Nonostante la concorrenza proveniente da altri strumenti di comunicazione (piattaforme di instant messaging, chat, social network) l'email è assolutamente centrale nelle strategie di digital marketing, sia nelle relazioni B2B tra aziende, sia tra azienda e consumatore, ma anche tra ente e cittadino, o tra scuola e studenti. La pervasività della comunicazione digitale a ogni livello e ad ogni età ha aperto il mercato della cosiddetta democratizzazione del design, che consiste nel rendere disponibili a tutti, anche senza alcuna formazione tecnica e con costi bassi o nulli, strumenti di creazione di contenuti digitali (video, immagini, animazioni, email, pagine web...). In questo mercato Beefree rappresenta uno dei player principali specializzati nell'ambito della creazione di modelli email grafici, superando i limiti delle applicazioni di email marketing tradizionali in termini di maggiore flessibilità e controllo, maggior compatibilità rispetto alla complessa matrice multidimensionale device/sistemi operativi/charset/email client e maggior possibilità di collaborazione, anche in tempo reale.
- 2. Segmento Mobile Messaging:** comprende i messaggi SMS che, nonostante il proliferare quasi giornaliero di nuove tecnologie nel mondo degli smartphone, rimangono una delle modalità più efficaci di comunicazione in caso di informazioni *time-sensitive* come password e codici a singolo utilizzo per specifiche operazioni (OTP e in generale messaggi transazionali), aggiornamenti in tempo reale, messaggi di allerta ed emergenza (es. meteo, situazione sanitaria), emblematico in questo senso il frequente utilizzo da parte delle autorità pubbliche, o semplicemente offerte speciali di durata limitata, in quanto hanno la più elevata percentuale di apertura combinata ad un'elevata efficacia nel determinare una reazione da parte del destinatario. Per questo motivo, nonostante l'innegabile popolarità di canali alternativi di messaging come Whatsapp, gli SMS e la loro evoluzione RCS manterranno un ruolo chiave nell'ambito della comunicazione di business per specifici utilizzi, legati ad esempio alla continua crescita dello shopping online, al ricorso sempre più frequente a modalità di autenticazione multipla (esempio 2 Factor Authentication) in ambito bancario o di applicazioni cloud - based e mobile.

Comportamento della concorrenza

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

In un mercato così ampio, complesso ed interconnesso le aziende devono necessariamente specializzarsi in una nicchia o aggregarsi / includere nella propria offerta il portafoglio più ampio e variegato possibile di soluzioni alternative. Per questa ragione nell'ecosistema MarTech convivono dalle start-up e micro / piccole aziende alle grandi multinazionali del software come Adobe, Canva, IBM, Oracle, Salesforce e SAP. Se consideriamo il fatturato e/o il numero di installazioni, il panorama delle aziende MarTech mostra una distribuzione a "coda lunga". All'inizio della coda troviamo un numero ridotto di aziende molto grandi, aziende pubbliche con una capitalizzazione di mercato superiore ai 20 miliardi di dollari. Successivamente, nel corpo centrale della distribuzione, troviamo alcune centinaia di leader di categoria e di mercato verticale. Quando un'azienda supera i 100-200 milioni di dollari di fatturato annuale ed è riconosciuta come un marchio di punta nel proprio settore, si colloca nel corpo centrale. Infine, c'è la lunga coda che comprende tutto il resto — attualmente oltre 12.000 prodotti.



Fonte: chiefmartech.com

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

pubblicitaria digitale, ecommerce e investimenti in software—rimangono solidi, con una crescita continua prevista per il futuro.

La maggior parte delle aziende MarTech sono startup e prodotti specializzati con un fatturato inferiore ai 10 milioni di dollari. Dei 14.106 prodotti MarTech sul mercato la stragrande maggioranza di questi prodotti si trova nella “coda lunga” delle piccole imprese, delle startup e delle attività parallele che si specializzano in una particolare funzione, settore, regione o ecosistema di piattaforme. Queste iniziative posizionate nella coda lunga non saranno tutte imprese redditizie nel lungo periodo, ma si tratta di progetti con elevato potenziale di sostenibilità e tasso di rinnovamento che stanno sviluppando soluzioni destinate a essere applicabili a molte aziende, in diversi settori e aree geografiche. Partono come piccole aziende nella lunga coda – come tutte le startup – ma il loro obiettivo è crescere (o essere acquisite) fino a diventare leader di settore nel corpo centrale o all’inizio della coda. Purtroppo, è difficile riuscirci. La maggior parte non riuscirà a emergere dalla “coda lunga” e verrà acquisita con accordi minori, chiuderà, o continuerà a sopravvivere in uno stato di stallo, saturando il panorama. Alcune di esse però avranno successo. In effetti, si potrebbe sostenere che è l’intensa competizione tra questi aspiranti leader orizzontali a determinare i vincitori. Tutte quelle che non riescono a emergere e che non sono state eliminate dal mercato continuano a far parte della “coda lunga”.

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

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


















































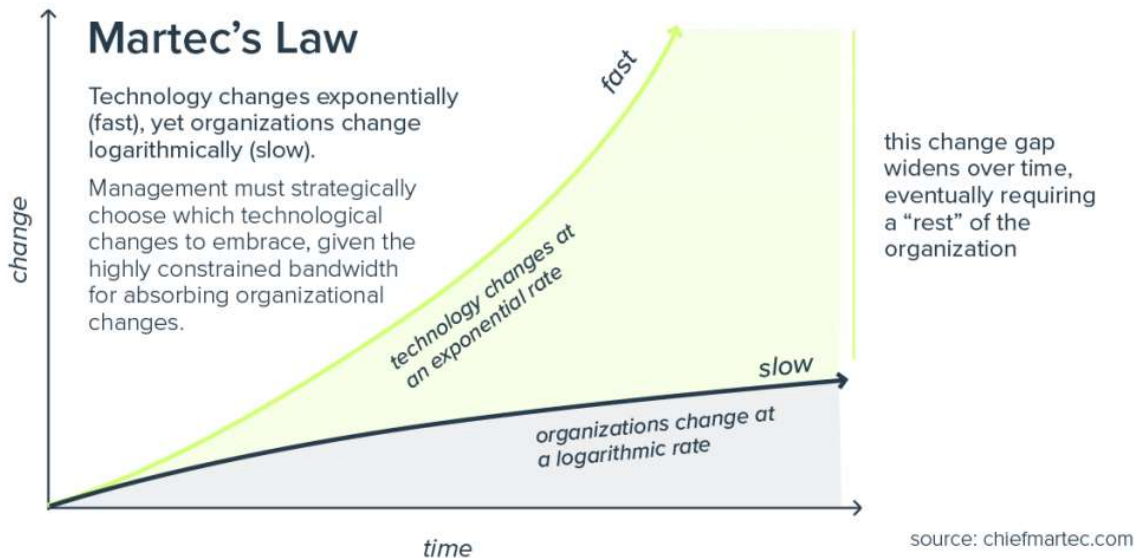
Agile Telecom	Beefree
Italy   	Beefree app for email designers)
Europe      	                          
Others      	Beefree SDK (for SaaS companies)        Beefree indirect competitors <ul style="list-style-type: none"> • Marketing automation solutions • Graphic suites (Adobe, Canva...) • Landing page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

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

La concentrazione del mercato: lo scenario probabile nel futuro immediato

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



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

Tuttavia, ogni tanto, eventi ambientali significativi ci offrono l'opportunità di compiere un salto sostanziale nell'evoluzione organizzativa rispetto alla tecnologia. La pandemia di COVID-19 è stato un esempio di tale evento, accelerando la trasformazione digitale per molte aziende di diversi anni. Anche l'attuale esplosione dell'intelligenza artificiale rappresenta un momento simile. Alcune innovazioni nell'IA hanno il potenziale per semplificare la complessità tecnologica che affrontiamo, piuttosto che contribuire ad aumentarla.

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

Ci si aspetta che, a fronte delle numerose nuove soluzioni lanciate nell'ambito delle marketing technologies, numerosi player SaaS innovativi verranno acquisiti da operatori di grandi dimensioni sempre alla ricerca di opportunità di ampliamento della propria offerta tecnologica, limitando i casi in cui tali player riusciranno a competere efficacemente pur rimanendo indipendenti. L'atomizzazione del MarTech, cioè il fenomeno della coda lunga è comunque destinato a rimanere.

Nel panorama del MarTech, fusioni, acquisizioni e cessazioni sono eventi che avvengono costantemente. Il *Market Report* del terzo trimestre 2024 di LUMA Partners documenta una media di oltre 40 acquisizioni martech per trimestre negli ultimi tre anni, con ulteriori 15 acquisizioni trimestrali nel settore dell'adtech. L'incremento nel numero di prodotti presenti nel martech è attribuibile per il 73% all'AI generativa. La maggior parte degli strumenti di AI generativa sono apparsi in categorie che erano già densamente popolate da molti prodotti di "coda lunga": Content Marketing, Sales enablement, Automation & Intelligence, Business/Customer Intelligence & Data Science.

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

Nel 2024, il 53% dei Chief Marketing Officers (CMO) sta dando priorità alla sicurezza dei dati e all'etica. L'emergere di nuovi rischi e l'evoluzione delle normative hanno aumentato l'importanza di proteggere le informazioni dei consumatori. Regolamentazioni più severe hanno limitato l'accesso a dati di alta qualità, spingendo molti team di marketing a rivedere le proprie strategie. Oltre il 75% dei marketer sta rivalutando i propri canali e i principali indicatori di prestazione (KPI) in risposta a questi cambiamenti. Questo cambiamento evidenzia la necessità per i marketer di adattarsi al panorama in evoluzione, garantendo la conformità alle normative e mantenendo un coinvolgimento efficace dei consumatori.

Tendenze del Mercato Software as a Service (SaaS)

Integrazione di AI e ML per Stimolare la Crescita del Mercato

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

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

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

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

Beefree, editor drag-and-drop per email, pop-up e landing page di proprietà della controllata BEE Content Design, Inc., continua il suo percorso di crescita sia come componente da integrare in altre applicazioni software (Beefree SDK), sia come suite completa per la creazione di email e landing page pensata per freelance designers, agenzie digitali, e team di marketing delle aziende (Beefree App), come una strategia di crescita "Product-Led" che prevede una versione gratuita sul sito beefree.io, completamente priva di frizioni all'ingresso. I numeri crescenti di utilizzo rendono sempre più concreto l'obiettivo dell'azienda di diventare uno standard mondiale nella creazione di email: nel corso del primo semestre 2024 ci sono state oltre 63 milioni di sessioni di utilizzo degli strumenti di design di Beefree in oltre 1.000 applicazioni e con una media mensile di circa 430.000 utenti, registrando un incremento di oltre il 38% sul primo semestre 2023. A maggio 2024 è stato registrato un record di sessioni (circa 11,5 milioni), in aumento del 43% sul maggio 2023. Nel corso dello stesso periodo il Gruppo ha continuato - ed accelerato - l'investimento nello sviluppo del prodotto. In particolare si segnala:

Beefree App: è 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 nel primo semestre del 2024 gli utenti di Beefree hanno creato circa 1.670.000 email e pagine. 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. Queste 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, l'adozione del modello freemium in cima al funnel di acquisizione ha contribuito a generare oltre 100.000 nuove registrazioni di clienti. Oltre 43.500 persone utilizzano ora la

Beefree App per disegnare email e pagine web ogni mese (media H1 2024) e il maggiore utilizzo sta dando risultati a livello della strategia “enterprise freemium” descritta sopra: il numero di clienti con un volume di fatturato almeno 10 volte maggiore alla media è salito costantemente nel corso del 2024 chiudendo il primo semestre con un +112% rispetto al giugno 2023 (117 clienti in tale categoria vs 55 a fine giugno 2023). L'azienda è ancora in una fase sperimentale di esecuzione della strategia, e la modalità di crescita dal basso è per sua natura lenta, in quanto organica. Ma l'evoluzione del business fa ben sperare per il suo futuro e nuovo talento è stato aggiunto nell'area vendite e Growth Marketing, 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, è proseguita la strategia di marketing focalizzata su alcuni segmenti chiave dove l'adozione del prodotto è particolarmente interessante. Nel H1 2024 tale strategia si è focalizzata sulle università e sulle agenzie digitali: 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 attività di marketing focalizzata su segmenti specifici verrà ulteriormente estesa nel resto del 2024;

Beefree SDK: la versione *embeddabile* dell'editor, integrabile mediante API all'interno di applicazioni di terzi, si conferma un leader di mercato, con 632 clienti paganti a fine giugno 2024 e un totale di oltre 1.000 applicazioni che lo utilizzano. La differenza tra i due è data dal fatto che un cliente pagante può utilizzare l'editor in più di una applicazione, e dal fatto che tante piccole aziende utilizzano il prodotto avvantaggiandosi del piano gratuito (la strategia “freemium” è utilizzata anche su Beefree SDK). Dal punto di vista del profilo dei clienti, continua lo spostamento verso aziende di maggiori dimensioni, riflesso nel fatto che il fatturato medio mensile per cliente a fine giugno 2024 è salito di circa il 20% rispetto allo stesso periodo dell'anno prima. Quella crescita dovrebbe accelerare nel secondo semestre dell'anno grazie all'implementazione di un aumento del listino prezzi. L'adozione di Beefree SDK da parte di clienti di sempre maggiore dimensione è una chiara indicazione della qualità del prodotto. Beefree SDK è ora utilizzato da oltre il 50% del software incluso nella “Forrester Wave - Email Marketing Service Providers - 2024” e dal 60% nella “Forrester Wave - Cross-Channel Marketing Hubs - Q1 2023”. Ad alimentare la posizione di leader di mercato vi è uno sviluppo continuo di nuove funzionalità che garantiscono un'ottima esperienza d'uso all'utente finale, e una grande capacità di personalizzazione per i team di prodotto e sviluppo che si occupano dell'integrazione dell'editor visuale nelle applicazioni che lo vanno ad ospitare. In aggiunta, sono stati fatti investimenti mirati a permettere l'installazione del sistema in un ambiente dedicato (Virtual Private Cloud), un requisito sempre più importante per i clienti alto-spendenti: sono quattro ora le grandi aziende di tecnologia ad aver acquistato Beefree SDK in modalità VPC.

Relazione sinergica tra le due versioni di Beefree: ricordiamo che, dal punto di vista tecnico, la suite di design Beefree App accessibile al sito beefree.io è un “cliente” di Beefree SDK. È infatti un'applicazione software che incorpora al suo interno l'editor per le email e pagine Web, integrandolo tramite il servizio Beefree SDK. L'integrazione delle API di OpenAI all'interno di Beefree SDK, per esempio, ha permesso il rilascio delle funzionalità di AI agli

oltre 43.000 utenti mensili dell'applicazione Beefree, generando un immediato e proficuo feedback sull'uso dell'intelligenza artificiale all'interno degli strumenti di design dell'azienda.

Si è fatto più volte riferimento all'operazione di acquisto degli asset che rappresentano il business di RGE (APA), considerato sinergico per la crescita di Beefree. L'asset principale è il sito web e il relativo software di RGE, che offre una vasta raccolta di modelli di email, suddivisi in diverse categorie (marketing email, email di benvenuto, email di conferma dell'ordine, etc.) da cui gli utenti possono trarre ispirazione. L'unione tra il vasto catalogo di email di RGE con gli strumenti di design intuitivi di Beefree ha il potenziale di offrire nuove opportunità per superare il divario tra ispirazione e creazione di un contenuto di valore. La presenza di oltre 15.000 modelli di email di qualità ha il potenziale di attrarre un pubblico più ampio per Beefree, incluso chi non è esperto di design o di creazione di contenuti, consentendole di massimizzare la visibilità del proprio marchio e aumentare il bacino di potenziali clienti, che cercano soluzioni intuitive e accessibili. In oltre dieci anni RGE ha guidato campagne per alcuni dei più grandi marchi globali e ha costituito una community di utenti, con oltre 220.000 iscritti alla newsletter e centinaia di partecipanti all'evento denominato "Unspam" che attrae esperti e appassionati di email design da tutto il mondo. Questa community, e il dialogo che si sviluppa al suo interno, consente di approfondire e talvolta anticipare esigenze e trend del mercato, in modo da orientare e validare le scelte strategiche di ricerca e sviluppo. Questo aspetto è ancora più rilevante in questo periodo di trasformazione paradigmatica legata alla diffusione delle tecnologie di intelligenza artificiale generativa. L'operazione rappresenta un'opportunità strategica per arricchire l'offerta di Beefree, migliorare l'esperienza degli utenti, differenziarsi dalla concorrenza ed espandere la base clienti, contribuendo così alla crescita e al successo della società e del Gruppo. Per maggiori informazioni si rinvia al sito web reallygoodemails.com.

In definitiva il Gruppo Growens, a seguito delle dismissioni del precedente esercizio e dei più recenti orientamenti strategici, sta concentrando sempre più risorse finanziarie e di capitale umano allo sviluppo della business unit Beefree e alla creazione di valore per tutti gli *stakeholder*.

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 circa un miliardo di SMS nel solo primo semestre 2024 servendo tra gli altri alcuni operatori SaaS e grandi operatori internazionali che devono recapitare traffico SMS in sud Europa, in particolare Italia, e verso alcune selezionate rotte internazionali.

Nel corso del primo semestre dell'anno, Agile Telecom ha rafforzato ulteriormente la propria posizione nel settore delle comunicazioni digitali, espandendo significativamente la gamma di soluzioni offerte. Oltre al consolidato servizio di SMS wholesale, ha integrato e potenziato il portfolio con avanzate soluzioni CPaaS (Communications Platform as a Service), rispondendo efficacemente alle esigenze di un mercato in rapida evoluzione.

Tra i servizi più rilevanti introdotti, spicca il nostro servizio di Mobile Number Portability (MNP), che ha riscosso particolare apprezzamento da parte di clienti prestigiosi come Sky. Questo servizio permette agli utenti di mantenere il proprio numero telefonico quando cambiano operatore, facilitando così la transizione e migliorando l'esperienza cliente. La capacità di Agile Telecom di offrire tale servizio dimostra il nostro impegno verso soluzioni che non solo rispondono, ma anticipano le necessità del cliente.

Un altro pilastro della strategia di crescita di Agile Telecom è l'introduzione della terminazione tramite RCS (Rich Communication Services). Questo moderno standard di messaggistica arricchisce l'esperienza di comunicazione offrendo funzionalità come chat di gruppo, trasmissione video e condivisione di file in un ambiente sicuro e controllato. L'adozione di RCS da parte di Agile Telecom non solo amplia il raggio d'azione nel settore della messaggistica ma anche rafforza l'offerta verso le aziende che cercano modi innovativi per interagire con i propri clienti.

Sono inoltre in sviluppo canali aggiuntivi come Telegram Business, Whatsapp for Business e ulteriori attualmente in analisi.

Clima sociale, politico e sindacale

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

Andamento della gestione nei settori in cui opera il Gruppo

I Ricavi complessivi consolidati del primo semestre 2024 sono passati da 35,6 milioni a 36,9 milioni di Euro con un incremento di circa il 3,6% rispetto al pari periodo dell'esercizio precedente. Si segnala che i dati del primo semestre 2023 non risultano direttamente comparabili, in quanto si riferiscono a un diverso perimetro di consolidamento. I dati relativi al primo semestre 2023 includono infatti i risultati relativi alla Business Unit Datatrics, ceduta nel mese di ottobre 2023. A parità di perimetro di consolidamento, escludendo Datatrics, la crescita della componente SaaS supera il 20%, per un'incidenza di circa il 16% sui ricavi complessivi, mentre la linea CPaaS cresce dell'1,2%, con un'incidenza dell'81% sul totale dei ricavi. La crescita degli altri ricavi è legata principalmente a contributi su bandi e relativi stanziamenti, nonché a fatturazioni non di business (affitti attivi e altri servizi) e legate alle cessioni del business ESP e di Datatrics.

Agile Telecom ha prodotto i ricavi più alti in valore assoluto, pari a circa 30 milioni di Euro, in crescita dell'1,3%. La marginalità del primo trimestre 2024 ha risentito di alcune dinamiche negative di mercato risultando inferiore alle aspettative, mentre ha beneficiato delle azioni correttive intraprese nel secondo trimestre per riportarsi agli ottimi livelli dello scorso esercizio, consentendo così un graduale recupero dei margini complessivi che è tuttora in corso.

Il maggior tasso di crescita è stato realizzato da Beefree, con un incremento superiore al 20%, attestandosi a circa 5,8 milioni di Euro / 6,2 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 13,6 milioni di Dollari USA a giugno 2024.

I ricavi realizzati all'estero ammontano a circa 29,1 milioni di Euro, pari a circa il 79% del totale, in crescita del 3,4% (ovvero 6,9% organico) rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente. I ricavi ricorrenti ammontano a 5,7 milioni di Euro e crescono di oltre il 19% su base organica rispetto al periodo precedente (ossia senza includere Datatrics).

L'EBITDA consolidato è negativo per circa 0,7 milioni di Euro rispetto al margine positivo per 0,3 milioni di Euro nel primo semestre 2023, pari a 0,9 milioni di Euro con l'esclusione di Datatrics, mentre il Gross Profit supera gli 8 milioni di Euro, per un'incidenza sui ricavi di circa il 22%, in crescita del 12% rispetto al 2023. La componente COGS rimane infatti sostanzialmente stabile (+1,5%) diminuendo di oltre 1,5 punti percentuali in termini di incidenza sui ricavi. Significativo l'impatto negativo dei maggiori costi G&A (+31%) in aumento a livello di Holding e delle controllate nell'ambito di un generale rafforzamento organizzativo del Gruppo, e in particolare della Business Unit Beefree, oltre ai costi derivanti dai servizi erogati a favore delle ex controllate oggetto di dismissione, poi rifatturati in virtù di specifici accordi contrattuali e ai costi una tantum riferibili a consulenze e altri costi per operazioni straordinarie o compensi variabili erogati. Altre voci di costo che impattano negativamente sul margine operativo lordo sono legate allo sviluppo della Business Unit Beefree, per quanto riguarda la componente Sales & Marketing (+18%) e Ricerca & Sviluppo (+27%); l'EBITDA di Beefree è negativo per circa 1,7 milioni di Euro.

L'utile ante imposte (EBT) di periodo è negativo per circa 2 milioni di Euro, dopo ammortamenti per circa 1,9 milioni di Euro. Gli ammortamenti legati all'applicazione del principio contabile IFRS 16 ammontano a 0,3 milioni di Euro, in crescita del 9% rispetto al primo semestre del 2023; sono parimenti in crescita (13%) gli ammortamenti legati agli investimenti sulle attività di R&S, per un ammontare di 1,5 milioni di Euro nel primo semestre 2024.

L'utile netto del semestre chiuso al 30 giugno 2024, dopo la stima delle imposte correnti e differite di competenza, è negativo per circa 1,8 milioni di Euro.

La Posizione Finanziaria Netta consolidata al 30 giugno 2024 presenta un ammontare negativo (cassa) superiore a 23 milioni di Euro, inferiore rispetto al saldo di cassa di 42,1 milioni di Euro al 31 dicembre 2023, con una variazione influenzata per buona parte dai seguenti fattori (i) pagamento per cassa nel primo semestre 2024 di onorari e commissioni di competenza dell'esercizio 2023, relativi allo svolgimento delle operazioni straordinarie di dismissione di partecipazioni e OPA volontaria parziale, per circa 1,4 milioni di Euro; (ii)

pagamento della prima tranches di dividendo straordinario per circa 10 milioni di Euro; (iii) capitalizzazioni di spese di R&D, prevalentemente relative a Beefree, per circa 2,5 milioni di Euro; (iv) incremento di crediti verso clienti per circa 2,1 milioni di Euro; (v) investimento della liquidità eccedente in attività finanziarie a basso rischio per circa 4 milioni di Euro. L'effetto dell'adozione del principio contabile IFRS 16, relativo ai costi di affitto, leasing e noleggio comporta una posta di indebitamento figurativo pari a circa 1,6 milioni di Euro. Le disponibilità liquide ed equivalenti al 30 giugno 2024 sono superiori a 27,6 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 riclassificative utilizzate è coerente negli anni. Si segnala inoltre che potrebbe differire dai metodi utilizzati da altre società.

Indicatori finanziari utilizzati per misurare la performance economica del Gruppo

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

Principali dati economici del Gruppo Growens

Nella tabella che segue sono riepilogati i risultati consolidati al 30/06/2024 confrontati con il periodo precedente in termini di ricavi complessivi, margine operativo lordo (EBITDA) e di risultato prima delle imposte (EBT).

Descrizione	30/06/2024	30/06/2023*	Variazione
Totale Ricavi	36.903.719	35.635.998	1.267.721
Margine operativo lordo (EBITDA)	(689.896)	280.625	(970.521)
Risultato prima delle imposte (EBT)	(1.960.955)	(2.876.450)	915.495

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	30/06/2024	30/06/2023*
ROE netto (Risultato netto/Capitale netto)	(0,05)	(0,17)
ROE lordo (EBT /Capitale netto)	(0,06)	(0,17)
ROI (Ebitda/Capitale investito)	(0,01)	0,004
ROS (Ebitda/Ricavi di vendita)	(0,02)	0,01

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	30/06/2024	31/12/2023
Margine primario di struttura (Mezzi propri – Attivo fisso)	10.960.681	33.525.218
Quoziente primario di struttura (Mezzi propri/Attivo fisso)	1,45	2,44
Margine secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) – Attivo fisso)	14.760.262	38.107.743
Quoziente secondario di struttura ((Mezzi propri + Passività consolidate) /Attivo fisso)	1,61	2.63

Principali dati finanziari del Gruppo Growens

La posizione finanziaria netta consolidata al 30 giugno 2024 è la seguente:

Posizione Finanziaria Netta Consolidata	30/06/2024	31/12/2023
A. Disponibilità liquide	4.578.571	20.488.030
B. Mezzi equivalenti a disponibilità liquide	14.000.040	20.000.060
C. Altre attività finanziarie correnti	9.032.138	4.891.561
D. Liquidità (A) + (B) + (C)	27.610.749	45.379.650
E Debito finanziario corrente	2.061.252	467.161
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	1.062.798	1.085.516
G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)	3.124.049	1.552.678
H. Indebitamento finanziario corrente netto (G) - (D)	(24.486.700)	(43.826.973)
I. Debito finanziario non corrente	1.370.799	1.734.029
L. Indebitamento finanziario non corrente (I) + (J) + (K)	1.370.799	1.734.029
M. Totale indebitamento finanziario (H) + (L)	(23.115.900)	(42.092.944)
N. Altre attività finanziarie a lungo termine	(4.667.523)	(4.646.600)

O. di cui Debito finanziario corrente Passività Right of Use IFRS 16	500.431	354.384
P. di cui Debito finanziario non corrente Passività Right of Use IFRS 16	1.128.357	919.315
Indebitamento finanziario netto depurato da effetto IFRS 16 (M)+(N)-(O)-(P)	(29.412.211)	(48.013.242)

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

LA PFN consolidata evidenzia disponibilità per oltre Euro 23 milioni, si riduce di quasi Euro 19 milioni rispetto alla fine del precedente esercizio per effetto dell'erogazione della prima tranche di dividendi, del pagamento di consulenze straordinarie e bonus legati alle operazioni straordinarie del 2023 e di altre dinamiche relative ai clienti e fornitori di Agile Telecom, agli investimenti in R&S di Beefree, ai rimborsi di finanziamenti e altre effetti della gestione corrente meglio dettagliati in seguito. Si ricordano inoltre le somme vincolate in Escrow per oltre Euro 4,6 milioni in base agli accordi contrattuali con TeamSystem in relazione alle operazioni straordinarie di dismissione del precedente esercizio, segnalate tra gli adjustment nella parte inferiore della tabella che precede.

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

Descrizione	30/06/2024	31/12/2023
Liquidità primaria (Liq. immediate e differite / Pass. Correnti)	1,44	3,02
Liquidità secondaria (Attività correnti / Passività correnti)	1,49	3,08
Indebitamento (Indebitamento netto / Patrimonio netto)	(0,66)	(0,74)
Tasso di copertura degli immobilizzi (Capitale proprio + Passività consolidate) / Attività fisse	1,68	2,76

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 2024 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 2024 l'organico del Gruppo è composto da 149 dipendenti di cui 4 dirigenti, 13 quadri e 132 impiegati, mentre al 31 dicembre 2023 era composto da 147 dipendenti di cui 4 dirigenti, 12 quadri e 131 impiegati. Il numero degli occupati complessivamente impiegati nell'arco dell'anno U.L.A. (Unità Lavorative Annue) è pari a 147,65 a livello di Gruppo. Il

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

Ambiente

Si segnala che la tipologia di attività svolta dal Gruppo non comporta rischi o il verificarsi di situazioni che possano comportare danni all'ambiente. Per un approfondimento sulle tematiche relative alla sostenibilità ambientale poste in essere dal Gruppo Growens si rimanda alle informazioni di dettaglio contenute nel Bilancio di Sostenibilità 2023, redatto annualmente a livello consolidato in corrispondenza con la chiusura dell'esercizio contabile dalla capogruppo e condiviso con il pubblico degli investitori e con il mercato. Tale Bilancio si configura come un esercizio di natura volontaria.

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. I 17 Sustainable Development Goals (SDGs) rappresentano degli "obiettivi comuni" da raggiungere in ambiti rilevanti per lo sviluppo sostenibile.

La rendicontazione riguarda il periodo 1° gennaio - 31 dicembre 2023 ed è stata realizzata in conformità alle linee guida GRI Sustainability Reporting Standards, emanati nel 2016 dalla Global Reporting Initiative e aggiornati nel 2021. Il livello di applicazione dei GRI Standard corrisponde all'opzione "in accordance with". Come richiesto dagli Standard, la fase di raccolta dei dati è stata preceduta dallo svolgimento della cosiddetta "Analisi di Materialità", finalizzata a identificare le tematiche rilevanti che rappresentano gli impatti più significativi dell'organizzazione sull'economia, sull'ambiente e sulle persone, inclusi quelli sui loro diritti umani.

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	1.802.965
Software di terzi e marchi	144.625
Infrastruttura IT, macchine ufficio elettroniche e impianti	20.822
Mobili, arredi d'ufficio e migliorie su beni di terzi	16.437
Right of Use IFRS 16	492.950

Data la natura del business del Gruppo, gli investimenti sono storicamente concentrati sui cespiti immateriali ed in particolare sull'attività di sviluppo incrementale degli strumenti di digital marketing rappresentati dall'editor Beefree, sempre più direttrice principale degli investimenti consolidati. A questi si aggiungono gli investimenti effettuati da Agile Telecom per il rafforzamento e rinnovamento dei tool tecnologici alla base del proprio business. Nel paragrafo successivo si forniscono le specifiche dell'attività di ricerca e sviluppo nel periodo considerato.

Da ricordare anche i cespiti Right of Use, rilevati in ossequio al principio contabile IFRS 16, relativi ai contratti di affitto, leasing e noleggio in essere, i cui incrementi del semestre sono relativi al nuovo contratto di affitto degli spazi presso cui si sono insediati gli uffici di Milano di Growens in via Porro Lambertenghi 7 per Euro 296 Migliaia e a nuovi contratti relativi ad autovetture aziendali e attrezzature hardware per Euro 196 migliaia.

Gli investimenti materiali, di importo contenuto, sono prevalentemente destinati all'aggiornamento delle attrezzature informatiche in dotazione e ai mobili e arredi degli uffici operativi in locazione.

Attività di ricerca e sviluppo

Ai sensi dell'articolo 2428 comma 2 numero 1 cod. civ. si precisa che, nel primo semestre 2024, il Gruppo ha capitalizzato investimenti interni relativi allo sviluppo software delle proprie piattaforme e servizi tecnologici per oltre Euro 1,65 milioni, oltre a investimenti mediante consulenti esterni per circa Euro 150 migliaia. In forte crescita gli investimenti relativi allo sviluppo dell'editor Beefree pari a oltre Euro 1,55 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 Beefree. Anche Agile Telecom ha svolto attività di sviluppo, sia mediante il ricorso a risorse interne, sia ricorrendo a consulenti esterni per totali Euro 250 migliaia. Tali investimenti sono stati capitalizzati in virtù della futura utilità economica, attestata la futura recuperabilità economica e finanziaria. Nel corso dell'anno, il Gruppo ha inoltre sostenuto ulteriori costi operativi attinenti ai reparti dedicati alla ricerca e sviluppo per circa Euro 1,5 milioni a livello consolidato.

Innovazione, ricerca e sviluppo costituiscono da sempre elementi strategici e strutturali del DNA professionale e culturale del Gruppo Growens. La natura del business e il contesto all'interno del quale il Gruppo opera richiedono il massimo investimento e prontezza in termini di innovazione ed evoluzione per poter rimanere competitivi e fornire al cliente la miglior esperienza possibile. 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 2024 a seguito dell'attività di ricerca e sviluppo.

Editor Beefree:

Beefree App: l'azienda ha continuato l'esplorazione delle tecnologie di intelligenza artificiale generativa, creando un team di R&D focalizzato sul tema, e implementando innovative funzionalità nel prodotto. In particolare, migliaia di utenti di Beefree possono già oggi utilizzare un assistente digitale - basata 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.

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 2024: miglioramenti all'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; creazione automatica di "alternative text" per le immagini - molto importante per assicurare accessibilità alle email e pagine web - basata sull'utilizzo dell'intelligenza artificiale per la comprensione automatica del contenuto dell'immagine; gestione delle lingue: la stessa email o pagina web può adesso essere tradotta in molteplici lingue, senza il bisogno di duplicare il file di design (quindi un design, tante lingue), cosa che permette un grosso aumento della produttività nel caso di traduzione della campagna di marketing per paesi di lingua diverse; introduzione di un nuovo piano "Business" che sposta la funzionalità di gestione degli "spazi cliente" (Workspaces) in un'offerta commerciale adatta anche alle aziende di media dimensione (prima la funzionalità era riservata al piano "Enterprise"); numerose nuove funzioni e miglioramenti nell'ambito della collaborazione, revisione, e approvazione delle email e pagine create all'interno di un account multi-utente; un nuovo pannello di controllo che permette di visualizzare un riassunto delle ultime email e pagine a cui si è lavorato, e delle conversazioni aperte su di essi, migliorando ulteriormente la collaborazione; svariati miglioramenti all'esperienza d'uso, compreso un redesign della navigazione, che adesso l'utente può scegliere se usare in modalità verticale od orizzontale;

Beefree SDK: dal punto di vista dei miglioramenti dell'esperienza d'uso del software, nel primo trimestre 2024 sono state aggiunte o migliorate molte funzionalità, tipicamente utilizzabili indipendentemente dal fatto che si crei una email, una pagina o un popup. Un elenco completo è sempre disponibile all'indirizzo <https://developers.beefree.io/> alla voce "What's New". Tra i più importanti, segnaliamo: la continua evoluzione dell'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 una pagina, tradurlo in un'altra lingua, accorciarlo, cambiarne il tono, etc.: gli utenti possono ora usare l'intelligenza artificiale anche per creare l'oggetto dei messaggi, il titolo di una pagina, il testo riassuntivo dell'email

(preheader text), ed altro ancora; la generazione automatica dell'ALT text tramite intelligenza artificiale e' stata estesa a icone e GIF animati; un nuovo blocco di contenuto che permette l'inserimento di tavole, utili nel caso in cui le informazioni debbano essere presentate all'interno di una struttura tabulare, come il caso di email di conferma d'ordine o di pagine prezzi; sono stati aggiunti nuovi metodi alla Content Services API per permettere la fruizione di alcune delle funzionalita' di intelligenza artificiale senza dover caricare l'editor; numerosi miglioramenti all'interfaccia utente e all'accessibilità dello strumento per persone con disabilità.

Ricordiamo infine che la business unit Beefree - supportata dalle funzioni centralizzate di cyber security e data privacy a livello di Gruppo - ha continuato ad investire sulla sicurezza dei propri sistemi e processi, rinnovando la certificazione ISO 27001 e conseguendo la certificazione SOC 2 ad inizio 2024.

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 di prezzo con il conseguente abbattimento dei costi e massimizzazione della marginalità. Si prevede di concludere il progetto 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 SMS, dal momento di ricezione in ingresso al delivery verso il cliente finale utilizzando uno specifico fornitore e includendo anche tutta la componente extra al mero comparto tecnico come quelle di analisi, billing e gestione dei rapporti con altre entità.

I moduli che lo compongono sono:

- Sampei & SMSC.net (Modulo relativo al Sistema AntiSpam S.A.M.P.E.I. per ottimizzare il filtraggio di SMS di tipo spam e limitare l'invio di SMS malevoli con test di verifica continuativi);
- Pocket & Pocket evolution (Modulo relativo alla gestione dell'infrastruttura generale dei servizi core e dei moduli eseguibili concorrenzialmente dalla piattaforma ATWS);
- Routing Adattivo (Modulo relativo alla scelta semi automatica del miglior fornitore in termini di qualità/prezzo per ogni singolo cliente/SMS);
- OC9 (Modulo relativo alla portabilità e fruizione su cloud della piattaforma ATWS a prescindere dal fornitore dell'infrastruttura);
- MNP (Modulo relativo ad una gestione millimetrica della fruizione del db dedicato e alimentato da dati Ministeriali relativi alla portabilità delle utenze);

- IMSI.io (Modulo relativo ad un sistema di testing aperto al pubblico composto da backend e applicativo Android);
- GTS (Modulo relativo ad un sistema di testing chiuso per il monitoraggio e la prova multipla contemporanea di fornitori di rotte SMS);
- Antiphishing (Modulo relativo al Sistema AntiPhishing per ottimizzare il filtraggio di SMS di tipo phishing e limitare in maniera automatica e preventiva l'invio di SMS malevoli).

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

La struttura consente inoltre di ridurre al minimo gli FTEs del cliente 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 margine relativo. Il progetto si è chiuso nel mese di giugno 2024.

MULTI CHANNEL PLATFORM L'obiettivo principale del progetto **Piattaforma Multicanale** è di implementare una piattaforma di messaggistica che non solo supporti diversi canali di comunicazione, ma che ottimizzi anche l'interazione tra questi canali per garantire una consegna efficiente e mirata dei messaggi. Attraverso l'utilizzo di metodi avanzati come l'intelligenza artificiale e l'apprendimento automatico, la piattaforma sarà in grado di identificare il canale più efficace per ogni tipo di messaggio, migliorando così la user experience e massimizzando l'efficacia delle campagne di comunicazione. Si prevede di concludere il progetto entro il mese di marzo 2025.

Caratteristiche Chiave:

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

Vantaggi Anticipati:

- Riduzione dei costi: efficiente distribuzione dei messaggi attraverso il canale più economico disponibile, senza compromettere la qualità del servizio;

- Maggiore engagement: utilizzo del canale preferito del destinatario aumenta significativamente le probabilità di interazione e engagement;
- Versatilità: capacità di adattarsi rapidamente a nuovi canali di comunicazione man mano che emergono, mantenendo la piattaforma all'avanguardia nel settore delle telecomunicazioni.

Fasi di Implementazione:

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

Conclusione:

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

AI TRAFFIC CATEGORIZER

Panoramica del Progetto:

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

Obiettivi del Progetto:

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

Funzionalità Chiave:

- Classificazione intelligente: analisi del contenuto dei messaggi per determinare la categoria appropriata (es. promozionale, transazionale, urgente) e scegliere il canale di consegna più efficace;
- Apprendimento automatico: capacità di apprendere dalle interazioni passate e migliorare continuamente l'accuratezza delle classificazioni basandosi sull'analisi dei dati e feedback;
- Personalizzazione basata sul destinatario: adattamento delle decisioni di routing in base alle preferenze e al comportamento passato dei destinatari, ottimizzando così l'engagement;
- Interfaccia utente intuitiva: dashboard per la visualizzazione in tempo reale delle classificazioni e delle prestazioni, permettendo agli utenti di apportare modifiche manuali se necessario.

Vantaggi Anticipati:

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

Fasi di Implementazione:

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

Conclusione:

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

EXPANDING HORIZONS

Panoramica del Progetto:

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

Obiettivi del Progetto:

Expanding Horizons mira a:

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

Funzionalità Chiave:

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

Vantaggi Anticipati:

- Maggiore copertura di mercato: raggiungere un pubblico più ampio attraverso la varietà di canali supportati, adeguandosi alle preferenze individuali dei clienti;
- Efficienza operativa: riduzione dei costi e miglioramento dell'efficienza attraverso l'uso di canali più adatti per specifici tipi di messaggi;
- Engagement del cliente migliorato: incremento dell'engagement dei clienti grazie alla capacità di interagire nei loro canali preferiti;
- Agilità competitiva: aumento della capacità di rispondere rapidamente alle innovazioni del mercato e ai cambiamenti nelle tecnologie di comunicazione.

Fasi di Implementazione:

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

Conclusioni:

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

MULTI-CLASS TEXT CLASSIFICATION Il progetto mira a identificare, allenare e implementare il modello di classificazione di testo più efficace per una specifica applicazione, con un focus su multi-classificazione. L'obiettivo è anche di mettere in atto un sistema per l'aggiornamento in tempo reale, miglioramento e monitoraggio delle prestazioni del modello.

Fasi del Progetto:

- Identificazione del modello: ricerca e selezione di vari modelli di classificazione di testo adatti per multi-classificazione. Confronto delle prestazioni teoriche e pratiche dei modelli selezionati;
- Creazione del dataset di training: raccolta di un ampio set di dati testuali pertinenti all'applicazione, etichettatura dei dati in diverse classi e pre-elaborazione e pulizia dei dati;
- Creazione del dataset di verifica: suddivisione del dataset totale in un set di training e un set di verifica e utilizzo del set di verifica per testare l'efficacia del modello.

Il progetto mira inoltre a effettuare delle analisi periodiche delle prestazioni ed aggiustamenti del modello per migliorare l'accuratezza e l'efficacia, grazie a quest'ultime è possibile ottenere un beneficio in chiave costi-ricavi, migliorando la marginalità. Si prevede di concludere il progetto entro il mese di settembre 2024.

AUTOMATING LCR DATABASE Il progetto mira a automatizzare l'aggiornamento del database LCR (Least Cost Routing) in Agile Telecom attraverso l'estrazione e l'elaborazione di dati XML dal database RAEX. Questi dati saranno poi utilizzati in varie applicazioni all'interno della piattaforma di invio SMS A2P di Agile Telecom. Trattasi dunque dell'implementazione di un

sistema di monitoraggio per tracciare eventuali errori o inconsistenze nei dati, per assicurare che il processo sia sempre efficiente ottenendo dei benefici a livello di marginalità. Si prevede di concludere il progetto entro il mese di dicembre 2024.

Altri Progetti R&S

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 completate le attività di rendicontazione del progetto di trasformazione digitale ERP con Oracle NetSuite per l'attribuzione delle agevolazioni previste dallo strumento **Digital Transformation**, l'incentivo istituito dal Decreto Crescita che favorisce la trasformazione tecnologica e digitale dei processi produttivi delle micro, piccole e medie imprese.

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% verrà 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. L'erogazione delle agevolazioni, attualmente non ancora avvenuta, è in gestione da parte di Invitalia.

Progetto Internazionalizzazione Sace Simest

Agile Telecom ha presentato domanda nello scorso esercizio per usufruire di questa iniziativa, integrando successivamente la documentazione presentata, a valere sul Fondo 394/81, strumento di finanziamento agevolato gestito da Sace Simest, parte del gruppo Cassa Depositi e Prestiti, destinato a sostenere l'internazionalizzazione delle imprese italiane. Questo fondo ha l'obiettivo di supportare la competitività internazionale delle imprese italiane, promuovendo l'espansione sui mercati esteri e favorendo l'export e l'apertura di filiali

o joint ventures all'estero. Tra le varie tipologie di finanziamento offerte dal fondo vi sono gli studi di fattibilità, che coprono i costi di studi preliminari per investimenti esteri, e i programmi di inserimento sui mercati esteri, che finanziano progetti di investimento diretti all'espansione internazionale. Inoltre, il fondo sostiene la transizione digitale ed ecologica delle imprese, promuovendo la digitalizzazione e la sostenibilità. Agile Telecom ha richiesto un finanziamento di Euro 350.000, di cui una quota del 10% a fondo perduto e la restante parte al tasso agevolato dello 0,464% annuo. La durata complessiva del finanziamento è di 4 anni di cui 2 di preammortamento e 2 di rimborso. Il finanziamento, ad oggi non ancora erogato, potrebbe essere soggetto a eventuali modifiche da parte di Simest.

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

Nel corso del primo semestre 2024 all'interno del Gruppo Growens si sono verificati rapporti tra capogruppo, imprese controllate e consociate comprese nel perimetro di consolidamento, imprese collegate e altre parti correlate, rientranti nelle attività tipiche. Gli interventi sono stati tutti intesi a promuovere lo sviluppo in un quadro sinergico che favorisca integrazioni positive e in ultima analisi l'efficienza dei processi all'interno del Gruppo. Non sono state effettuate operazioni atipiche o inusuali rispetto alla normale gestione d'impresa. Le operazioni riguardano essenzialmente le prestazioni di servizi che rientrano nelle attività tipiche del Gruppo, le attività di holding erogate dalla controllante, ad esempio servizi contabili, legali, di gestione delle risorse umane e amministrativi in genere, oltre all'erogazione di servizi tecnologici relativi allo sviluppo dell'editor di proprietà di Beefree e alla gestione dell'infrastruttura tecnologica e degli strumenti tecnologici condivisi. I suddetti rapporti rientrano nell'ordinaria gestione dell'impresa e sono conclusi a normali condizioni di mercato, ovvero alle condizioni che si sarebbero stabilite tra parti indipendenti.

Ragione sociale	Crediti	Debiti	Altri Debiti	Dividendi	Ricavi	Costi
Agile Telecom	352.225	649.130	-	1.491.918	901.359	-
BEE Content Design	10.803.171	-	-	-	5.133.661	-
Società controllate	11.155.396	649.130	-	1.491.918	6.035.020	-
Consorzio CRIT Scarl	6.956		70.000		(6.666)	9.600
Società collegate	6.956		70.000		(6.666)	9.600
Floor Srl	17.932					84.901
Altre parti correlate	17.932					84.901

Agile Telecom

Alla chiusura del semestre 2024 la capogruppo aveva in essere i seguenti rapporti economico finanziari con Agile Telecom: crediti relativi a contratti di fornitura di servizi intercompany di staff per Euro 352.225, debito per Euro 649.130 derivante dal regime IVA di Gruppo gestito

da Growens, ricavi per Euro 901.359 relativi a servizi infragruppo di staff erogati dalla controllante e dividendi deliberati a favore di Growens per Euro 1.491.918.

Bee Content Design

Alla chiusura del semestre 2024 la capogruppo aveva in essere i seguenti rapporti economico finanziari con la controllata americana: crediti relativi a contratti intercompany per Euro 10.803.171, ricavi per Euro 5.133.661 relativi a servizi infragruppo di staff e altri servizi core relativi in particolare allo sviluppo software dell'editor Beefree forniti da personale in forza a Growens. In virtù del disegno strategico già sottolineato, il Gruppo sta destinando risorse significative e crescenti a sostegno della crescita ed ottimizzazione di Beefree, rafforzando i team italiani (c.d. Team Beefree) dedicati alla parte tecnologica e ad altre funzioni, in parallelo con la crescita organizzativa in atto negli Stati Uniti.

La società collegata Consorzio CRIT Scarl intrattiene regolari attività di fornitura servizi con Growens, oltre al finanziamento soci infruttifero erogato nello scorso esercizio per un importo di Euro 70.000.

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 2024. Il credito pari ad Euro 17.932 è relativo alla vendita di beni strumentali riferiti all'immobile sopra menzionato.

In merito ai rapporti con parti correlate riconducibili agli amministratori si rimanda all'apposito paragrafo Compensi ad Amministratori e Sindaci nelle note esplicative del presente documento.

Azioni proprie e azioni/quote di società controllanti

Nel corso del primo semestre 2024 non sono state acquistate azioni proprie. L'assemblea del 18 aprile 2024 ha deliberato l'autorizzazione all'acquisto e disposizione di azioni proprie ed in particolare quanto segue: di autorizzare il Consiglio di Amministrazione a compiere operazioni di acquisto e di disposizione di azioni proprie ai fini di:

- (i) implementare piani di incentivazione azionaria in qualunque forma essi siano strutturati (sia di stock option, stock grant o piani di work for equity) ovvero procedere ad assegnazioni gratuite ai soci o adempiere ad obbligazioni derivanti da warrant, strumenti finanziari convertibili, a conversione obbligatoria o scambiabili con azioni (sulla base di operazioni in essere o da deliberare/implementare);
- (ii) consentire l'utilizzo delle azioni proprie nell'ambito di operazioni connesse alla gestione caratteristica ovvero di progetti coerenti con le linee strategiche che la Società intende perseguire, in relazione ai quali si concretizzi l'opportunità di scambi azionari, con l'obiettivo principale dunque di dotarsi di un portafoglio di azioni proprie di cui poter

disporre nel contesto di operazioni di finanza straordinaria e/o di altri impieghi ritenuti di interesse finanziario-gestionale e strategico per la Società con l'obiettivo di perfezionare quindi operazioni di integrazione societaria con potenziali partner strategici, scambi di partecipazioni ovvero accordi di natura commerciale e/o professionale ritenuti strategici per Growens;

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

(iv) intervenire (ove possibile e previsto dalle applicabili disposizioni di legge e regolamentari), nel rispetto delle disposizioni vigenti, anche per il tramite di intermediari, per contenere movimenti anomali delle quotazioni e per regolarizzare l'andamento delle negoziazioni e dei corsi, a fronte di momentanei fenomeni distorsivi legati a un eccesso di volatilità o a una scarsa liquidità degli scambi ovvero, più in generale, a sostegno della liquidità del titolo e dell'efficienza del mercato.

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

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

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

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

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

Al termine del primo semestre 2024 Growens detiene complessive n. 2.709.641 azioni, pari a circa il 17,6% del relativo capitale sociale per un importo complessivo di Euro 18.280.938 come risultante dalla relativa riserva negativa di patrimonio netto.

Uso di stime e di valutazioni soggettive

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

Impairment di attività

Le attività materiali e immateriali del Gruppo sono assoggettate a impairment su base almeno annuale nel caso in cui abbiano vita indefinita o più spesso in presenza di eventi che facciano ritenere che il valore di iscrizione in bilancio non sia recuperabile. La svalutazione è determinata confrontando il valore di iscrizione con il relativo valore recuperabile, rappresentato dal maggiore tra il fair value, al netto degli oneri di dismissione, e il valore d'uso determinato attualizzando i flussi di cassa attesi derivanti dall'utilizzo dell'attività al netto degli oneri di dismissione. I flussi di cassa attesi sono quantificati alla luce delle informazioni disponibili al momento della stima sulla base di giudizi soggettivi sull'andamento di variabili future (i prezzi, i costi, i tassi di crescita della domanda) e sono attualizzati utilizzando un tasso che tiene conto del rischio inerente all'attività interessata. L'avviamento e le altre attività immateriali aventi vita utile indefinita non sono oggetto di ammortamento; la recuperabilità del loro valore di iscrizione è verificata almeno annualmente e comunque quando si verificano eventi che fanno presupporre una riduzione del valore. Con riferimento all'avviamento, la verifica è effettuata a livello del più piccolo aggregato (cash generating unit "CGU") sulla base del quale la Direzione aziendale valuta, direttamente o indirettamente, il ritorno dell'investimento che include il goodwill stesso. Quando il valore di iscrizione della CGU comprensivo del goodwill a essa attribuita è superiore al valore recuperabile, la differenza costituisce oggetto di svalutazione che viene attribuita in via prioritaria al goodwill fino a concorrenza del suo ammontare; l'eventuale eccedenza della svalutazione rispetto al goodwill è imputata pro-quota al valore di libro degli asset che costituiscono la cash generating unit. Non ricorrendone i presupposti, gli impairment test sugli avviamenti iscritti nell'attivo patrimoniale verranno effettuati in sede di bilancio annuale 2024.

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 e di Corporate Social Responsibility (CSR);
- Rischi reputazionali;
- Rischi ambientali.

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. Ulteriori fattori esogeni relativi agli scenari politici in essere e futuri, in Italia così come in altri paesi della UE o genericamente a livello internazionale, potrebbero influenzare negativamente la fiducia dei consumatori, il loro potere di acquisto e la capacità di spesa. Growens ha saputo crescere e raggiungere importanti obiettivi, ma l'eventuale permanere di condizioni di incertezza a livello nazionale ed internazionale e gli imprevedibili effetti delle stesse potrebbero comunque avere impatto negativo sul business di Gruppo a seguito di una eventuale flessione dei ricavi, della redditività e dei flussi di cassa.

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

Rischi di mercato

I settori in cui opera il Gruppo sono caratterizzati da un rapido sviluppo tecnologico e risentono della pressione competitiva derivante dal ritmo serrato di sviluppo della tecnologia. Il successo del Gruppo dipende, tra l'altro, dalla capacità di innovare e potenziare le proprie tecnologie, al fine di rispondere ai progressi tecnologici di settore. Il Gruppo potrebbe trovarsi a dover affrontare una più accentuata concorrenza in ragione di tecnologie emergenti e di servizi che potranno essere introdotti o implementati in futuro. Le nuove tecnologie, infatti, potrebbero limitare o ridurre l'attività della società e/o favorire lo sviluppo e la crescita di nuovi operatori.

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

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

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

Attualmente l'ampiezza e complessità dei mercati di riferimento è più contenuta, anche a seguito dell'effetto di derisking derivante dalle operazioni straordinarie del precedente esercizio, concentrando il focus dello sviluppo sul potenziale di crescita della controllata americana Beefree, supportato da un business consolidato come quello di Agile Telecom, ma allo stesso tempo incrementando i rischi insiti nella più contenuta diversificazione degli ambiti di riferimento del business.

Rischi legati alla gestione finanziaria

Rischio di credito

Il rischio di credito è determinato dall'esposizione a potenziali perdite derivanti dal mancato adempimento delle obbligazioni assunte dalle controparti. La gestione del credito è affidata

alla funzione finanza e amministrazione di Gruppo, che, sulla base di procedure formalizzate di valutazione e di affidamento dei partner commerciali, cerca di minimizzare il rischio. Per ridurre il rischio di insolvenza derivante da crediti commerciali si punta sul favorire l'utilizzo dei pagamenti elettronici da parte della clientela, in particolare della Business Unit Beefree. La quota degli incassi derivanti da pagamenti elettronici è consistente, migliorando la qualità dei crediti commerciali e riducendo l'impatto dei costi di incasso e recupero crediti.

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

Rischio di liquidità

Il rischio di liquidità consiste nell'impossibilità di rispettare gli impegni di pagamento a causa della difficoltà nel reperire fondi o liquidare attività sul mercato. La conseguenza è un impatto negativo sul risultato economico nel caso in cui il Gruppo sia costretto a sostenere costi aggiuntivi per fronteggiare i propri impegni o, come estrema conseguenza, una situazione di insolvenza che ponga a rischio la continuità aziendale. Il Gruppo Growens gode allo stato attuale, 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 al supporto degli investimenti strategici, in particolare in ricerca e sviluppo dei propri prodotti.

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

Rischio di tasso

La capogruppo ha storicamente fatto moderato ricorso alla leva finanziaria tramite canale bancario, prevalentemente a medio e lungo termine, beneficiando del precedente trend favorevole dei costi di indebitamento, con la finalità di sostenere operazioni straordinarie di crescita per linee esterne, investimenti relativi all'attività di sviluppo software e altri investimenti strategici. I finanziamenti a medio lungo termine residui sono stati contrattualizzati a tasso fisso agevolato o comunque molto conveniente. Persiste una linea di credito a breve termine a tasso variabile solo saltuariamente utilizzata da Agile Telecom, con orizzonte temporale estremamente ridotto, per far fronte allo stress di cassa in corrispondenza dei pagamenti di alcuni fine mese particolarmente impegnativi. Il rischio di oscillazione sfavorevole dei tassi di interesse, se negoziati a tasso variabile, è circoscritto a questa tipologia di finanziamento, salvo futuri finanziamenti che fossero successivamente accesi a tasso variabile. La congiuntura economica ha recentemente determinato un sensibile

rialzo dei tassi di riferimento come l'Euribor, attualmente stabilizzati o tendenti al moderato ribasso, ma non si possono escludere successivi trend rialzisti. 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. La liquidità derivante dalle operazioni straordinarie dell'esercizio precedente è stata destinata, oltre che a dividendo, a investimento strategico nel progetto Beefree e, per la parte eccedente, a investimento prudenziale in titoli e conti deposito sfruttando di converso la situazione favorevole dei tassi attivi. Nel contempo, il debito bancario è stato ristrutturato chiudendo le fonti esposte maggiormente ad incrementi del costo dell'indebitamento.

Rischio di cambio

Sono presenti crediti e debiti commerciali in valute estere detenuti da Growens principalmente nei confronti della controllata estera Bee Content Design, oltre ad importi marginali per debiti e crediti commerciali in valuta con fornitori e clienti terzi relativi anche ad altre società del Gruppo. I valori oggetto di consolidamento della controllata americana sono denominati in valuta estera, in particolare in Dollari USA, 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 Beefree. Per questo motivo la funzione Finance all'interno della Holding monitora regolarmente l'andamento del rischio e ricorre ad operazioni di copertura con finalità non speculative per limitare possibili effetti negativi derivanti da evoluzioni estremamente sfavorevoli nel cambio Euro/Dollaro.

Rischio di recuperabilità degli asset

Il rischio di recuperabilità del valore degli asset detenuti dal Gruppo è riferito all'andamento economico e finanziario delle società consolidate ed alla capacità di produrre flussi di cassa sufficienti a garantire la recuperabilità del valore degli investimenti. Tale rischio è monitorato dal management attraverso la verifica periodica dei risultati economici, anche nell'ambito dello svolgimento di specifiche procedure di valutazione, quali ad esempio l'effettuazione del test di impairment almeno su base annuale o con maggiore frequenza laddove ci siano indicatori che il valore iscritto non sia interamente recuperabile.

Rischi connessi ad atti illeciti esterni

Con riferimento alla categoria in esame, tra i principali rischi potenziali sono stati evidenziati gli eventi fraudolenti connessi ad attacchi Cyber. Tali rischi possono provocare l'eventuale rallentamento o interruzione dei servizi erogati dal Gruppo e la compromissione della riservatezza dei dati personali connessi a tali servizi, oltre a danneggiare la reputazione commerciale del Gruppo. Tutte queste ipotesi potrebbero determinare un impatto negativo, anche rilevante, a livello economico e finanziario. Al fine di mitigare il rischio del verificarsi di

tali situazioni, il Gruppo Growens ha implementato e sta investendo in misura sempre più significativa nel rafforzamento di un sistema di controlli volto a migliorare la sicurezza informatica del Gruppo, sia tramite consulenti esterni di comprovata esperienza ed affidabilità, ma soprattutto reclutando e formando figure altamente specializzate all'interno del proprio organico con elevata professionalità e competenze specifiche.

Rischi reputazionali e di Corporate Social Responsibility (CSR)

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

Rischi ambientali

Le società del Gruppo e la stessa capogruppo si trovano in zone non soggette a particolari rischi ambientali quali alluvioni, terremoti, frane. I cambiamenti climatici verificatisi negli ultimi anni, che hanno generato piogge torrenziali, con manifestazioni anche molto violente come bombe d'acqua e trombe d'aria, soprattutto nel periodo estivo, non creano prevedibili problemi alla continuità aziendale. Le società sono tutte provviste di assicurazioni a copertura dei danni, le strutture in cui si svolgono le attività produttive sono sicure ed a norma di legge. Sino ad oggi non si sono mai verificati danni significativi conseguenti ad eventi climatici improvvisi ed intensi. Si può pertanto affermare che, oltre a prevedere la continuità aziendale, non valutiamo particolari problematiche in questo ambito che potrebbero causare significativi danni materiali alle attrezzature e infrastrutture e conseguenti impatti a livello economico - finanziario.

Fatti di rilievo avvenuti dopo la chiusura del primo semestre 2024

Allo stato attuale non si segnalano fatti di rilievo intervenuti successivamente alla chiusura del semestre in oggetto e fino alla data di approvazione della presente Relazione semestrale.

Evoluzione prevedibile della gestione

PIANO DI SVILUPPO BEEFREE

Premessa - Settore e contesto competitivo

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

Sintesi del piano triennale 2024-2026 di Beefree

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

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

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

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

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

Target 2024

Per l'esercizio 2024, le linee guida del budget di Beefree includono: un nuovo pacchetto commerciale per Beefree SDK (entro Q3 2024). In ambito R&D, lo sviluppo di nuove funzionalità che sfruttano l'IA generativa, l'introduzione di miglioramenti incrementali, il lancio di una infrastruttura multi-region, di nuove features per il mercato Enterprise, e di nuovi connettori per integrare nuove piattaforme a Beefree

Iniziative di go-to-market, facendo leva sulle risorse acquisite con RGE: partnership, community, sviluppo del canale indiretto, approccio multilingua, sviluppo di nuovo team di Growth Marketing

Si prevede che Agile Telecom prosegua la propria crescita, improntata allo sfruttamento di un business scalabile e ad alta conversione di cassa, oltre al potenziamento del portfolio con avanzate soluzioni CPaaS (Communications Platform as a Service), rispondendo efficacemente alle esigenze di un mercato in rapida evoluzione, come Mobile Number Portability, terminazione tramite RCS e altri canali di comunicazione.

Modello di organizzazione, gestione e controllo ai sensi del D. Lgs. 231/2001

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

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 secondo mandato, ha nuovamente confermato fino all'approvazione del bilancio al 31 dicembre 2026.

Ai fini di una migliore gestione del business della Società e, più in generale, delle attività del Gruppo a cui la medesima fa capo, nel corso di questi anni la Società ha, quindi, prestato particolare attenzione alla 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 alla luce della c.d. Direttiva Whistleblowing, nonché del D. Lgs. Decreto Legislativo 10/03/2023, n. 24 e delle Linee Guida ANAC adottate da quest'ultima autorità con la Delibera ANAC n. 311 del 12 luglio 2023, la Società ha proceduto alla revisione della propria procedura in materie di Whistleblowing (la "**Procedura Whistleblowing**") e a selezionare un apposito software per la gestione delle segnalazioni ed erogare una specifica formazione al personale aziendale.

Parallelamente – a seguito dell’operazione straordinaria che ha portato alla vendita, rispettivamente, a TeamSystem S.p.A., della linea di business dedicata all’email marketing, e, a Squeezely BV, del 100% del capitale sociale della controllata olandese Datatrics B.V. e del conseguente sostanziale cambiamento del modello aziendale nonché alla luce di alcune nuove fattispecie di reato rilevanti in ambito 231 introdotte dal legislatore italiano – la Società ha avviato e concluso nel corso del 2023 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 a rischio e i relativi controlli.

Al fine di fornire una comprensione approfondita delle implicazioni legali e delle responsabilità connesse alla normativa in oggetto e contestualmente rafforzare la consapevolezza del personale, nel corso dei primi mesi del 2024 la Società – in linea con quanto fatto in passato - ha erogato una specifica formazione focalizzata sulle parti speciali del Modello 231 riguardanti i seguenti reati presupposto:

- Reati Tributari
- Reati di Market Abuse
- Reati Societari
- Sicurezza sul Lavoro

Parimenti, la Società ha rivisto e aggiornato le slide formative che vengono sottoposte a tutti i dipendenti in fase di *onboarding*, ampliando le slide dedicate alle parti speciali del Modello 231.

Nel corso del 2024, la Società ha poi condotto una specifica attività di audit sulle parti speciali del Modello 231 dedicate ai reati di Market Abuse e ai reati Societari, i cui risultati sono stati riflessi nella relazione semestrale dell’Organismo di Vigilanza sottoposta all’attenzione del Consiglio di Amministrazione congiuntamente alla presente relazione semestrale consolidata al 30 giugno 2024. Sulla base delle attività di verifica condotte si è potuta accertare l’idoneità del Modello 231 a prevenire le fattispecie di reato previste dal D.Lgs. 231/2001 ed è stata, inoltre, confermata la sua coerenza con le procedure operative adottate dalla Società.

Da ultimo, 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 - rimane confermato il supporto di un Data Protection Officer esterno il cui ruolo è stato affidato a ICTLC S.p.A. (il “DPO”), il cui gruppo di lavoro è composto da figure altamente qualificate, indipendenti e dotate altresì di esperienza nel settore della protezione dei dati personali e che continua a svolgere tale funzione a favore dell'intero Gruppo.

A seguito delle operazioni societarie intercorse nel 2023 e nel primo semestre del 2024, è 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 2024, è stata, inoltre, avviata un'attività di revisione e aggiornamento dei registri di trattamento delle società del Gruppo, oltre alla predisposizione di c.d. “LIA - *Legitimate Interest Assessment*” (valutazioni del legittimo interesse) ogni qualvolta vengano in rilievo nuove operazioni di trattamento fondate sulla base giuridica del legittimo interesse e poste in essere dalle singole società. Si è inoltre provveduto all'aggiornamento dei documenti in relazione alle nuove iniziative e attività di trattamento dei dati personali effettuate dalla Società in qualità di Titolare o Responsabile del trattamento.

Nell'ambito delle attività di consulenza svolte dal DPO, nel mandato relativo del 2024 è stato inoltre attivato anche un supporto privacy dedicato - nonché un canale di aggiornamento periodico relativo alle novità legislative più rilevanti in ambito privacy e data protection - ai sensi delle normative statali e federali USA applicabili al contesto di business di BEE Content Design INC. L'obiettivo è quello di garantire sempre più un'adeguata compliance di tale Società anche rispetto al panorama regolatorio privacy negli USA, oltre che un aggiornamento costante in relazione alle principali novità legislative in materia.

Sono, infine, proseguite le valutazioni in merito agli impatti in materia di protezione dati rispetto all'implementazione di strumenti basati sull'Intelligenza Artificiale all'interno dei tools forniti o utilizzati da alcune società del Gruppo. Con lo scopo di ridurre al minimo i rischi connessi a tale integrazione, e alla luce dell'emanando Regolamento Europeo (EU) 2024/1689 (c.d. "**AI Act**", effettivamente approvato e pubblicato nella Gazzetta Ufficiale dell'Unione Europea il 12 luglio 2024), si è provveduto alla redazione di una Policy sull'uso degli strumenti di AI, il cui contenuto potrà essere ulteriormente revisionato e integrato alla luce delle attese indicazioni e specificazioni interpretative. Il Gruppo ha altresì avviato col DPO alcune preliminari attività di valutazione dell'impatto di tale nuova regolamentazione al fine di conformarsi alle previsioni applicabili previste dall'AI Act.

Sono, ancora, state avviate preliminari valutazione in merito all'applicabilità alle società del Gruppo delle recenti normative europee connesse all'utilizzo dei dati, come il Digital Service Act con riferimento ai servizi resi da Agile Telecom.

Infine, nel primo semestre 2024 la Società - con il supporto del DPO - ha proceduto a svolgere le attività di rilevanza privacy correlate all'operazione societaria che ha portato all'acquisizione, da parte di BEE Content Design, Inc., di alcuni asset strategici della società Really Good Emails LLC.

Vi ringraziamo per la fiducia accordataci.

Milano, 24 settembre 2024

Il Presidente del Consiglio di Amministrazione

Matteo Monfredini

5. Bilancio consolidato di Gruppo al 30/06/2024

STATO PATRIMONIALE CONSOLIDATO AL 30/06/2024

importi in unità di Euro	Note	30/06/2024	31/12/2023	Variazione	Var. %
Attività materiali		270.600	286.551	(15.951)	(5,6)%
Diritto d'uso	1	1.601.198	1.258.009	343.189	27,3%
Attività immateriali	2	6.376.304	5.434.791	941.512	17,3%
Avviamento	3	8.498.292	8.498.292	0	0,0%
Partecipazioni in società collegate e joint venture		436.167	420.701	15.466	3,7%
Altre Attività non correnti	4	6.124.921	6.075.448	49.473	0,8%
Attività per imposte differite	5	1.810.179	1.369.823	440.357	32,1%
Totale Attività non correnti		25.117.662	23.343.615	1.774.047	7,6%
Crediti Commerciali e altri crediti	6	10.904.778	8.747.887	2.156.891	24,7%
Altre attività correnti	7	15.356.883	9.621.356	5.735.527	59,6%
Disponibilità liquide e mezzi equivalenti	8	18.578.611	40.488.090	(21.909.478)	(54,1)%
Totale Attività correnti		44.840.273	58.857.332	(14.017.060)	(23,8)%
Totale Attività		69.957.935	82.200.948	(12.243.013)	(14,9)%
Capitale sociale	9	384.834	384.834	0	0,0%
Riserve	9	36.769.102	(1.611.653)	38.380.755	(2381,5)%
Risultato del periodo di pertinenza del Gruppo	9	(1.692.258)	58.213.479	(59.905.737)	(102,9)%
Patrimonio netto di terzi	9	(193.730)	(117.825)	(75.905)	64,4%
Totale Patrimonio Netto	9	35.267.948	56.868.834	(21.600.886)	(38,0)%
Debiti verso banche e altri finanziatori	10	1.492.598	2.074.235	(581.637)	(28,0)%
Passività Right of Use a Lungo Termine	11	1.128.357	919.315	209.042	22,7%
Fondi rischi e oneri		233.333	133.333	100.000	75,0%
Fondi del personale	12	1.151.860	1.097.245	54.615	5,0%
Passività per imposte differite		603.828	358.397	245.431	68,5%
Totale Passività non correnti		4.609.976	4.582.525	27.452	0,6%
Debiti commerciali e altri debiti	13	11.047.143	12.730.699	(1.683.557)	(13,2)%
Debiti verso banche e altri finanziatori	14	2.623.619	1.198.294	1.425.325	118,9%
Passività Right of Use a Breve Termine	15	500.431	354.384	146.047	41,2%
Altre passività correnti	16	15.908.819	6.466.212	9.442.607	146,0%
Totale Passività correnti		30.080.011	20.749.589	9.330.421	45,0%
Totale Passività		69.957.935	82.200.948	(12.243.013)	(14,9)%

CONTO ECONOMICO CONSOLIDATO E CONTO ECONOMICO COMPLESSIVO AL 30/06/2024

importi in unità di Euro	Note	30/06/2024	%	30/06/2023*	%	Variazione	Var. %
Ricavi SaaS	17	5.746.277	15,6%	5.876.718	16,5%	(130.441)	(2,2)%
Ricavi CPaaS	17	29.824.584	80,8%	29.480.375	82,7%	344.209	1,2%
Altri ricavi	17	1.332.858	3,6%	278.905	0,8%	1.053.952	377,9%
Totale Ricavi		36.903.719	100,0%	35.635.998	100,0%	1.267.721	3,6%
Costi COGS	18	28.865.310	78,2%	28.441.171	79,8%	424.146	1,5%
Gross Profit		8.038.402	21,8%	7.194.827	20,2%	843.575	11,7%
Costi S&M	19	2.623.310	7,1%	2.227.075	6,2%	396.235	17,8%
Costi R&D	20	1.511.666	4,1%	1.193.261	3,3%	318.405	26,7%
<i>Costi R&D capitalizzati</i>		(1.655.722)	(4,5)%	(1.732.834)	(4,9)%	77.112	(4,5)%
<i>Costo R&D</i>		3.167.388	8,6%	2.926.094	8,2%	241.293	8,2%
Costi Generali	21	4.593.323	12,4%	3.493.867	9,8%	1.099.456	31,5%
Totale costi		8.728.298	23,7%	6.914.203	19,4%	1.814.096	26,2%
Ebitda		(689.896)	(1,9)%	280.625	0,8%	(970.521)	(345,8)%
Ammortamenti e accantonamenti generali	22	106.750	0,3%	135.680	0,4%	(28.930)	(21,3)%
Ammortamenti diritto d'uso	22	263.532	0,7%	241.333	0,7%	22.199	9,2%
Ammortamenti R&D	22	1.513.626	4,1%	1.334.738	3,7%	178.888	13,4%
Svalutazioni e accantonamenti	22			1.286.000	3,6%	(1.286.000)	(100,0)%
Ammortamenti e accantonamenti		1.883.908	5,1%	2.997.751	8,4%	(1.113.842)	(37,2)%
Ebit		(2.573.804)	(7,0)%	(2.717.126)	(7,6)%	143.322	(5,3)%
Gestione finanziaria		612.850	1,7%	(159.324)	(0,4)%	772.173	(484,7)%
Ebt		(1.960.955)	(5,3)%	(2.876.450)	(8,1)%	915.495	(31,8)%
Imposte sul reddito	23	18.254	0,0%	(112.046)	(0,3)%	130.301	(116,3)%
Imposte anticipate (differite)	23	177.795	0,5%	127.016	0,4%	50.778	40,0%
Risultato netto da Continuing Operations		(1.764.905)	(4,8)%	(2.861.479)	(8,0)%	1.096.574	(38,3)%
Risultato netto da Discontinued Operations				186.713	0,5%	(186.713)	
Utile (Perdita) del periodo		(1.764.905)	(4,8)%	(2.674.766)	(7,5)%	909.861	(34,0)%
Utile (perdita) di pertinenza del Gruppo		(1.692.258)	(4,6)%	(2.649.961)	(7,4)%	957.703	(36,1)%
Utile (perdita) di pertinenza dei terzi		(72.647)	(0,2)%	(24.805)	(0,1)%	(47.842)	192,9%
Utile (perdite) attuariali al netto dell'effetto fiscale		28.552		(120.013)	(0,3)%	148.565	(124)%
Utili/(perdite) derivanti dalla conversione dei bilanci delle società consolidate in valuta diversa dall'Euro		117.887		15.543	(0,1)%	102.344	658%
Utile/(Perdita) del periodo complessivo		(1.618.466)		(2.779.236)	(7,8)%	1.161.770	(41,8)%

Risultato:			
Per azione	24	(0,1391)	(0,1028)
Risultato diluito	24	(0,1359)	(0,0997)

* la colonna di confronto del Conto economico comprende nel perimetro di consolidamento la ex controllata Datatrics BV come da Relazione semestrale al 30/06/2023 approvata in data 18/09/2023 - vale anche per i prospetti seguenti

In data 13 luglio 2023, a seguito del closing dell'operazione di cessione a TeamSystem S.p.A., 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 76,6 milioni di Euro quale corrispettivo finale al netto degli aggiustamenti di prezzo successivamente definiti dalle parti ai sensi del contratto di compravendita sottoscritto.

Nella sola colonna di confronto del conto economico consolidato semestrale al 30/06/2023 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 dello standard IFRS 5; pertanto:

- nel conto economico del primo semestre 2023, 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).

Si segnala che i rapporti in essere tra Continuing e Discontinued Operations del primo semestre 2023 sono stati trattati come rapporti tra parti indipendenti e che le poste economiche riferite alle Discontinued Operations includono anche l'effetto delle elisioni di consolidato di tali rapporti.

PROSPETTO DELLE VARIAZIONI DEL PATRIMONIO NETTO CONSOLIDATO

Valori in Euro	31/12/2023	Destinazione risultato	Distribuzione dividendi	Risultato CE complessivo	Stock Option Plan	Utili/perdite a nuovo	Risultato d'esercizio	30/06/2024
Capitale sociale	384.834							384.834
Riserva sovrapprezzo azioni	13.743.348							13.743.348
Riserva legale	80.000							80.000
Riserva straordinaria	8.543.943	39.064.1203						47.608.063
Riserva azioni proprie in portafoglio	(18.280.939)							(18.280.939)
Riserva per utili su cambi	74.625							74.625
Utile/(Perdita) portati a nuovo	(4.737.643)	(890.890)						(5.628.533)
Riserva per Stock Option Plan	-				53.415			53.415
Riserva Oci e traduzione	(455.717)			154.610				(301.606)
Riserva FTA	(712.339)							(712.339)
Riserva da avanzo fusione	133.068							133.068
Risultato d'esercizio	58.213.479	(38.173.230)	(20.040.249)				(1.692.258)	(1.692.258)
Patrimonio netto di gruppo	56.986.659	-	-	154.610	53.415	-	(1.692.258)	35.461.6780
Capitale riserve di terzi	(117.825)			(3.257)		(72.648)		(193.730)
Patrimonio netto	56.868.834	-	(20.040.249)	151.353	53.415	(72.648)	(1.692.258)	35.267.948

Valori in Euro	31/12/2022	Destinazione risultato	Incremento Riserve	Acquisto azioni proprie	Aumento di capitale in natura per acquisto partecipazioni	Risultato CE complessivo	Stock option plan	Utili/perdite a nuovo	Risultato d'esercizio	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	180.999							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

RENDICONTO FINANZIARIO CONSOLIDATO

Rendiconto Finanziario consolidato - importi in unità di Euro	30/06/2024	30/06/2023*
Utile (perdita) del periodo	(1.764.905)	(2.674.766)
Imposte sul reddito	(18.254)	182.245
Imposte anticipate/differite	(177.795)	(324.611)
Proventi (oneri) finanziari	(622.763)	174.531
(Utili)/Perdite su cambi	9.913	53.608
1 Utile (perdita) del periodo prima d'imposte sul reddito, interessi, dividendi e plus/minusvalenze da cessione	(2.573.804)	(2.588.993)
Rettifiche per elementi non monetari che non hanno avuto contropartita nel capitale circolante netto:		
Accantonamento TFR	207.402	539.530
Accantonamenti altri fondi	72.033	103.113
Ammortamenti delle immobilizzazioni	1.811.875	2.984.317
Accantonamenti e svalutazioni		1.286.000
Altre rettifiche per elementi non monetari		(245.148)
2 Flusso finanziario prima delle variazioni del ccn	(482.494)	2.078.549
Variazioni del capitale circolante netto		
Decremento/(incremento) dei crediti vs clienti	(2.156.891)	3.357.671
Incremento/(decremento) dei debiti verso fornitori	(1.683.557)	(2.688.420)
Decremento/(incremento) ratei e risconti attivi	(87.726)	(2.588.193)
Incremento/(decremento) ratei e risconti passivi	650.249	913.133
Decremento/(incremento) crediti tributari	(181.787)	(125.060)
Incremento/(decremento) debiti tributari	176.379	297.917
Decremento/(incremento) altri crediti	(5.095.976)	(90.810)
Incremento/(decremento) altri debiti	(1.394.221)	(132.887)
Altre variazioni del capitale circolante netto	220.119	
3 Flusso finanziario dopo le variazioni del ccn	(10.035.906)	1.021.899
Altre rettifiche		
Interessi incassati/(pagati)	80.490	(88.327)
(Imposte sul reddito pagate)		
(Plusvalenze)/minusvalenze derivanti dalla cessione di attività	(7.048)	
Dividendi corrisposti	(10.010.200)	
(Utilizzo dei fondi)		(140.839)
4 Flusso finanziario dopo le altre rettifiche	(19.972.664)	792.733
A Flusso finanziario della gestione operativa	(19.972.664)	792.733
Immobilizzazioni materiali	(28.026)	(95.002)
(Investimenti)	(28.026)	(95.002)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Immobilizzazioni immateriali	(2.435.904)	(2.752.371)
(Investimenti)	(2.435.904)	(2.752.371)
Prezzo di realizzo disinvestimenti		
Immobilizzazioni finanziarie	(74.304)	(269.055)
(Investimenti)	(74.304)	(269.055)

Prezzo di realizzo disinvestimenti

Attività finanziarie

(Investimenti)

Prezzo di realizzo disinvestimenti

Acquisizione o cessione di società controllate

B Flusso finanziario dell'attività di investimento	(2.538.235)	(3.116.428)
Mezzi di terzi	(601.421)	6.805.020
Incremento (decremento) debiti a breve verso banche	1.448.043	497.005
Accensione finanziamenti		8.000.000
Rimborso finanziamenti	(846.622)	(1.691.985)
Mezzi propri		(3.169)
Aumento di capitale a pagamento		
Cessione (acquisto) di azioni proprie		(3.169)
Variazione riserva sovrapprezzo		
C Flusso finanziario dell'attività di finanziamento	601.421	6.801.851
Incremento (decremento) delle disponibilità liquide (A ± B ± C)	(21.909.478)	4.478.157
Disponibilità liquide Apertura	40.488.090	7.153.665
Disponibilità liquide Chiusura	18.578.611	11.631.822
Variazione Disponibilità Liquide	(21.909.478)	4.478.157

6. Note esplicative alla Relazione semestrale consolidata al 30 giugno 2024

Informazioni Generali

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

- 1) Software-as-a-Service (“**SaaS**”), comprendente lo sviluppo e la commercializzazione di servizi in Cloud offerti ai propri clienti, con particolare focalizzazione sul content design. Tali servizi sono svolti dalla controllata Bee Content Design Inc. (di seguito “Beefree” o “Bee Content Design”);
- 2) Communication Platform as-a-Service (“**CPaaS**”), attraverso la controllata Agile Telecom S.p.A. (di seguito “Agile Telecom”), che sviluppa e vende tecnologie finalizzate all’invio massivo di SMS, per finalità di marketing e transazionali, con oltre 370 connessioni ad operatori B2B.

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

Principi contabili

Criteri di redazione del bilancio consolidato di Gruppo

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

Si precisa che i principi contabili IFRS applicati nella redazione della relazione semestrale consolidata chiusa al 30/06/2024 sono quelli in vigore a tale data e sono conformi a quelli adottati per la redazione del bilancio al 31/12/2023. 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 consolidata al 30/06/2024, 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.

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 la maggioranza dei diritti di voto al 30/06/2024 (c.d. metodo del "consolidamento integrale").

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

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

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

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

Si è proceduto, poi, all'eliminazione:

- del valore contabile delle partecipazioni detenute dalla società capogruppo nelle imprese controllate incluse nell'area di consolidamento e delle corrispondenti frazioni dei patrimoni netti delle società;
- dei crediti e debiti finanziari e commerciali intragruppo;
- degli oneri e dei proventi relativi ad operazioni intercorse fra imprese consolidate;
- dei dividendi distribuiti fra le società del gruppo;

- l'eccesso del costo di acquisto rispetto al valore corrente delle quote di pertinenza del gruppo delle partecipazioni è contabilizzato nell'attivo patrimoniale come avviamento. L'eventuale avviamento negativo è contabilizzato a conto economico;
- le eventuali quote di patrimonio netto e del risultato d'esercizio di competenza di azionisti terzi sono separatamente evidenziate, rispettivamente in apposita voce dello stato patrimoniale e del conto economico consolidati.

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

Società controllate consolidate integralmente

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

Denominazione	Città o Stato Estero	Capitale Sociale Euro	Patrimonio netto	Utile/(perdita)	% Poss.	Valore partecipaz.
Bee Content Design Inc	USA	43.295	(6.249.344)	(2.343.456)	96,9	1.336.349
Agile Telecom S.p.A.	Carpi (MO)	500.000	2.487.737	419.795	100	8.800.000
Totale						10.136.349

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 della presente relazione semestrale consolidata alla sezione "Il Gruppo".

I prospetti semestrali oggetto di consolidamento sono tutti riferiti alla data di chiusura della capogruppo corrispondente al 30/06/2024.

Criteri di conversione dei bilanci non redatti in Euro

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

- le attività e le passività sono state convertite in base ai cambi correnti al 28/06/2024 ultima quotazione disponibile prima chiusura del semestre;
- i componenti del conto economico sono stati convertiti in base ai cambi medi del primo semestre 2024;
- 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 28/06/2024	Cambio medio primo semestre 2024	Cambio al 31/12/2023	Cambio medio primo semestre 2023
Dollaro USA	1,0705	1,0813	1,105	1,0866

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

Schemi di Bilancio e Indicatori Alternativi di Performance (IAP)

Gli schemi di bilancio adottati hanno le seguenti caratteristiche:

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

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

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

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

L'area strategica di affari SaaS (Software-as-a-Service), include i servizi forniti ai clienti a mezzo di piattaforme accessibili in modalità cloud, utilizzate sulla base di contratti pluriperiodo prevalentemente con canoni ricorrenti/ c.d. subscription. A livello di Business

Unit raggruppa i ricavi derivanti dall'editor Beefree e, per la sola colonna di confronto al 30/06/2023, quelli della ex controllata Datatrics BV, ceduta a terzo in data 18/10/2023. L'area strategica di affari CPaaS (Communication-Platform-as-a-Service), copre l'insieme dei servizi di messaging forniti su base wholesale tramite API, in particolare forniti da Agile Telecom.

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

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

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

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

Criteri di valutazione

I criteri di valutazione adottati dal Gruppo, ispirati ai Principi Contabili IAS/IFRS, sono coerenti e sostanzialmente invariati rispetto a quelli applicati nel bilancio annuale al 31/12/2023, ad eccezione dei nuovi principi contabili adottati a far data dal primo semestre 2024 elencati di seguito.

NUOVI PRINCIPI CONTABILI, EMENDAMENTI ED INTERPRETAZIONI APPLICATI DAL 1° GENNAIO 2024

- 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 sono 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 sono applicabili dal 1° gennaio 2024.
- 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 sono applicabili dal 1° gennaio 2024.

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:

- In data 15 agosto 2023 lo IASB ha pubblicato un emendamento denominato “Amendments to IAS 21 The Effects of Changes in Foreign Exchange Rates: Lack of Exchangeability”. Il documento richiede ad un’entità di applicare in maniera coerente una metodologia al fine di verificare se una valuta può essere convertita in un’altra e chiarisce, quando ciò non è possibile, come determinare il tasso di cambio da utilizzare e l’informativa da fornire in nota integrativa. La modifica si applicherà dal 1° gennaio 2025, ma è consentita un’applicazione anticipata;
- In data 9 aprile 2024 lo IASB ha pubblicato un nuovo principio IFRS 18 Presentation and Disclosure in Financial Statements che sostituirà il principio IAS 1 Presentation of Financial Statements. Il nuovo principio si pone l’obiettivo di migliorare la presentazione dei principali schemi di bilancio e introduce importanti modifiche con riferimento allo schema del conto economico. In particolare, il nuovo principio richiede di:
 - classificare i ricavi e i costi in tre nuove categorie (sezione operativa, sezione investimento e sezione finanziaria), oltre alle categorie imposte e attività cessate già presenti nello schema di conto economico;

- presentare due nuovi sub-totali, il risultato operativo e il risultato prima degli interessi e tasse (i.e. EBIT). Il nuovo principio inoltre:
 - richiede maggiori informazioni sugli indicatori di performance definiti dal management;
 - introduce nuovi criteri per l'aggregazione e la disaggregazione delle informazioni;
 - introduce alcune modifiche allo schema del rendiconto finanziario, tra cui la richiesta di utilizzare il risultato operativo come punto di partenza per la presentazione del rendiconto finanziario predisposto con il metodo indiretto e l'eliminazione di alcune opzioni di classificazione di alcune voci attualmente esistenti (come ad esempio interessi pagati, interessi incassati, dividendi pagati e dividendi incassati). Il nuovo principio entrerà in vigore dal 1° gennaio 2027, ma è consentita un'applicazione anticipata.
- In data 30 maggio 2024 lo IASB ha pubblicato il documento "Amendments to the Classification and Measurement of Financial Instruments—Amendments to IFRS 9 and IFRS 7". Il documento chiarisce alcuni aspetti problematici emersi dalla postimplementation review dell'IFRS 9, tra cui il trattamento contabile delle attività finanziarie i cui rendimenti variano al raggiungimento di obiettivi ESG (i.e. green bonds). In particolare, le modifiche hanno l'obiettivo di:
 - chiarire la classificazione delle attività finanziarie con rendimenti variabili e legati ad obiettivi ambientali, sociali e di governance aziendale (ESG) ed i criteri da utilizzare per l'assessment del SPPI test;
 - determinare che la data di regolamento delle passività tramite sistemi di pagamento elettronici è quella in cui la passività risulta estinta. Tuttavia, è consentito ad un'entità di adottare una politica contabile per consentire di eliminare contabilmente una passività finanziaria prima di consegnare liquidità alla data di regolamento in presenza di determinate condizioni specifiche. Con queste modifiche, lo IASB ha inoltre introdotto ulteriori requisiti di informativa riguardo in particolare ad investimenti in strumenti di capitale designati a FVOCI. Le modifiche si applicheranno a partire dai bilanci degli esercizi che hanno inizio dal 1° gennaio 2026.

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

Informativa relativa al valore contabile degli strumenti finanziari

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

La "gerarchia del Fair Value" prevede tre livelli:

- livello 1: se lo strumento finanziario è quotato in un mercato attivo;

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

Di seguito la tabella che indica il valore degli strumenti finanziari alla fine del primo semestre 2024.

<i>(In unità di Euro)</i>	Valore in bilancio	Fair value	Gerarchia fair value
Altre attività finanziarie non correnti	2.258.779	2.258.779	Livello 3
Altre attività finanziarie non correnti	3.866.143	3.866.143	Livello 1
Mezzi equivalenti alla cassa	14.000.040	14.000.040	Livello 3
Altre attività finanziarie correnti	9.032.138	9.032.138	Livello 1

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

Passività potenziali

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

NOTE AI PROSPETTI PATRIMONIALI, FINANZIARI ED ECONOMICI

Attività

Attività non correnti

Diritti d'uso (1)

30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
1.601.198	1.258.009	343.189

Descrizione	30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
Diritti d'uso Uffici IFRS16	1.100.129	973.727	126.402
Diritti d'uso Autovetture IFRS16	358.357	158.882	199.475
Diritti d'uso PC IFRS16	142.712	125.399	17.313
Totale	1.601.198	1.258.009	343.189

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

Il valore del diritto d'uso è stato determinato mediante l'attualizzazione dei canoni di locazione futuri previsti nel relativo contratto in occasione della first time adoption del principio contabile o successivamente al momento della sottoscrizione di nuovi contratti o modifica degli stessi. Gli importi sopra esposti sono, come per gli altri cespiti materiali ed immateriali, al netto del relativo fondo ammortamento e ammontano rispettivamente pari a Euro 1.100.129 per gli uffici in locazione, a Euro 358.357 per gli automezzi ed Euro 142.712 per i personal computer noleggiati. Il principio IFRS 16 prevede che il Right of Use venga ammortizzato in quote costanti in relazione alla durata residua del contratto sottostante.

Attività immateriali (2)

30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
6.376.304	5.434.791	941.512

Descrizione	30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
Sviluppo software	5.871.962	4.847.304	1.024.659
Software di terzi	489.859	569.968	(80.109)
Marchi	4.291	5.121	(830)
Altre	10.191	12.398	(2.207)
Totale	6.376.304	5.434.791	941.512

Nella voce “Sviluppo software” sono iscritti i costi per lo sviluppo dell’editor Beefree e per i servizi tecnologici erogati da Agile Telecom nell’ambito dei rispettivi business. L’asset rappresentato dall’editor Beefree è stato conferito dalla capogruppo alla controllata Bee Content Design Inc a far data dal 31/12/2016. Al 30/06/2024 il suo valore ammonta al netto del relativo fondo ammortamento ammonta a Euro 4,4 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 2024 all’editor Beefree e in merito agli altri progetti di R&S effettuati dalle società del Gruppo nell’esercizio si rimanda al paragrafo “Attività di ricerca e sviluppo” della Relazione sulla gestione parte integrante del presente fascicolo di bilancio.

Avviamento (3)

30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
8.498.292	8.498.292	0

Di seguito il dettaglio degli avviamenti al 30/06/2024:

Descrizione	30/06/2024
BEE Content Design, Inc.	162.418
Agile Telecom S.p.A.	8.256.720
Avviamento Faxator	79.154
Totale	8.498.292

Impairment test sugli avviamenti

L'avviamento e le altre attività immateriali del Gruppo aventi vita utile indefinita non sono oggetto di ammortamento; la recuperabilità del loro valore di iscrizione è verificata almeno annualmente e comunque quando si verificano eventi che fanno presupporre una riduzione del valore. La svalutazione è determinata confrontando il valore di iscrizione con il relativo valore recuperabile, rappresentato dal maggiore tra il fair value, al netto degli oneri di dismissione, e il valore d'uso determinato attualizzando i flussi di cassa attesi derivanti dall'utilizzo dell'attività al netto degli oneri di dismissione. I flussi di cassa attesi sono quantificati alla luce delle informazioni disponibili al momento della stima sulla base di giudizi soggettivi sull'andamento di variabili future (i prezzi, i costi, i tassi di crescita della domanda) e sono attualizzati utilizzando un tasso che tiene conto del rischio inerente all'attività interessata. 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. Non ricorrendone i presupposti, gli impairment test sugli avviamenti iscritti nell'attivo patrimoniale verranno effettuati in sede di bilancio annuale 2024.

Altre attività non correnti (4)

30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
6.124.921	6.075.448	49.473

Descrizione	31/12/2023	Variazioni	30/06/2024
Crediti Verso Imprese Collegate	70.000	0	70.000
Crediti V/Altri	99.328	37.915	137.243
Somme a Pegno Bper	1.259.520	(9.365)	1.250.155
Escrow cessione ramo ESP	4.646.600	20.924	4.667.523
Totale	6.075.448	49.473	6.124.921

I crediti in oggetto hanno tutti previsione di incasso superiore ai 12 mesi e sono quindi classificati come "non correnti". La voce "Crediti V/Altri" è relativa a depositi cauzionali

esigibili oltre l'esercizio: la variazione deriva da incrementi dovuti per depositi cauzionali di Beefree inerenti ai rapporti di lavoro con collaboratori residenti in paesi diversi dagli Stati Uniti gestiti tramite la piattaforma internazionale Deel. La voce Pegno BPER fa riferimento alla somma trattenuta a titolo di pegno su titoli di stato da Banca Popolare dell'Emilia Romagna a fronte dell'erogazione del finanziamento connesso al bando MISE "ICT Agenda digitale". L'importo del pegno è calcolato nella misura del 40% del totale erogato dalla stessa BPER e da Cassa Depositi e Prestiti. La voce "Escrow cessione ramo ESP" pari a Euro 4,6 milioni è riconducibile ad un porzione del prezzo corrisposto da TeamSystem S.p.A. vincolato a titolo di escrow come di prassi nel regolamento di analoghe operazioni straordinarie, in particolare a garanzia di talune obbligazioni inerenti alla vendita del business ESP. Per un migliore rendimento della liquidità temporaneamente vincolata in Escrow, tali fondi sono stati investiti in conti deposito fruttiferi o altri titoli a basso rischio, principalmente titoli di stato, allo scopo di beneficiare della dinamica ancora favorevole dei tassi attivi. Tali titoli essendo destinati al "trading" cioè alla massimizzazione del rendimento delle disponibilità liquide non investite per finalità di business, in ossequio allo standard IFRS 9, sono stati valorizzati al fair value con rilevazione a conto economico di plusvalenze per Euro 14 migliaia in base al valore di mercato della chiusura del periodo. Da ultimo è presente il finanziamento infruttifero alla collegata Consorzio CRIT di Euro 70 migliaia.

Attività per imposte differite (5)

30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
1.810.179	1.369.823	440.357

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

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

Descrizione	30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
Growens Spa	242.647	373.277	(130.631)
Agile Telecom Spa	10.472	43.105	(32.634)
Bee Content Design Inc	1.557.060	953.440	603.620
Totale	1.810.179	1.369.823	440.357

Attività correnti

Crediti commerciali e altri crediti (6)

30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
10.904.778	8.747.887	2.156.891

L'incremento dei crediti verso clienti è ascrivibile per la quasi totalità a condizioni di maggior favore in termini di dilazione commerciale accordate da Agile Telecom ad alcuni clienti strategici dai volumi mensili molto elevati a fronte di condizioni migliorative in termini di prezzi praticati e ulteriori volumi di vendita. Si precisa che Agile Telecom non presenta situazioni di rischio relativamente agli incassi dai clienti e partner commerciali. Beefree ha registrato un incremento dei crediti in linea con l'aumento di periodo dei ricavi, mentre i crediti di Growens derivanti dal business MailUp ceduto nel precedente esercizio si vanno progressivamente esaurendo.

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

Descrizione	30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
Italia	2.526.025	2.255.196	270.829
UE	718.412	1.041.129	(322.717)
Extra UE	7.660.341	5.451.561	2.208.780
Totale	10.904.778	8.747.887	2.156.891

Altre attività correnti (7)

30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
15.356.883	9.621.356	5.735.527

Descrizione	30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
Rimanenze	32.105	37.128	(5.023)
Crediti Tributari	518.041	553.132	(35.091)
Altri Crediti	1.587.375	199.953	1.387.422
Ratei E Risconti Attivi	1.910.570	1.822.844	87.726
Credito IVA	2.276.654	2.116.744	159.910
Altre attività finanziarie correnti	9.032.138	4.891.561	4.140.577
Totale	15.356.883	9.621.356	5.735.527

L'incremento è dovuto fondamentalmente alle poste relative alle altre attività finanziarie correnti che corrispondono a ulteriori investimenti, rispetto a quelli già presenti alla fine dello scorso esercizio, in titoli a basso rischio, soprattutto titoli di stato, obbligazioni e fondi obbligazionari, e in parte residuale fondi azionari, acquistati con finalità di "trading" cioè volte alla massimizzazione del rendimento delle disponibilità liquide temporaneamente non investite per finalità di business, che, in ossequio allo standard IFRS 9, sono state valorizzate al fair value con rilevazione a conto economico di plusvalenze per Euro 35 migliaia in base al valore di mercato della chiusura del periodo. L'incremento degli Altri Crediti deriva dall'acconto straordinario a fornitori di Euro un milione corrisposto da Agile Telecom ad uno dei partner principali a fronte di condizioni commerciali particolarmente favorevoli

relativamente ad un'operazione "spot" in chiusura a fine Q3 2024, oltre allo stanziamento del contributo sul bando fondo nuovo competenze maturato nel 2023 e non ancora ricevuto per Euro 427 migliaia.

Disponibilità liquide (8)

Descrizione	30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
Disponibilità liquide	18.578.611	40.488.090	(21.909.478)

Il saldo rappresenta le disponibilità liquide e l'esistenza di numerario e di valori alla data del 30/06/2024. Il decremento, oltre alle maggiori uscite di cassa derivanti da quanto evidenziato in precedenza relativamente all'investimento di Growens in titoli a basso rischio della liquidità giacente (Euro 4 milioni) e per Agile all'incremento dei crediti verso clienti e all'acconto fornitori straordinario (Euro 3,2 milioni), è da riferire, come variazioni più significative, all'erogazione della prima tranches dei dividendi agli azionisti Growens per Euro 10 milioni, al saldo nel Q1 2024, di fornitori una tantum (Euro 1,4 milioni) e all'erogazione di bonus straordinari al management (Euro 0,95 milioni) correlati al completamento delle operazioni straordinarie di competenza 2023. L'importo restante del decremento deriva da variazioni relative alle normali dinamiche di gestione, come attività di investimento strategica per capitalizzazione degli sviluppi software, rimborso e accensione finanziamenti a medio lungo e breve termine e restanti effetti che impattano a livello di conto economico complessivo.

Passività e Patrimonio Netto

Patrimonio netto di gruppo

Capitale sociale e riserve (9)

Nella tabella sottostante è riportato il capitale sociale:

30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
384.834	384.834	0

Il capitale sociale della capogruppo Growens è interamente versato ed è rappresentato al 30/06/2024 da 15.393.343 azioni ordinarie prive di valore nominale, la cui parità contabile è pari ad Euro 0,025 cadauna.

Di seguito la composizione delle riserve:

30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
36.769.102	(1.611.653)	38.380.755

Descrizione	Saldo al 31/12/2023	Incrementi	Decrementi	Saldo al 30/06/2024
Riserva Da Sovrapprezzo Delle Azioni	13.743.348			13.743.348
Riserva Legale	80.000			80.000
Riserva Straordinaria	8.543.943	39.064.120		47.608.063
Riserva Per Adeguamento Cambi	74.625			74.625
Riserva Fta	(712.338)			(712.338)
Riserva Oci e traduzione	(455.713)		154.610	(301.606)
Riserva Per Azioni Proprie In Port.	(18.280.938)			(18.280.938)
Riserva Da Avanzo Di Fusione	133.068			133.068
Utili/Perdite A Nuovo di Gruppo	(4.737.643)		(890.890)	(5.628.533)
Riserva Stock Option		53.415		53.415
Totale	(1.611.653)	(39.117.535)	(736.282)	36.769.102

Le principali variazioni delle riserve sono riconducibili alla destinazione a riserva straordinaria dell'utile 2023 di Growens al netto della destinazione a dividendo di Euro 20 milioni, oltre alla sottoscrizione di un nuovo piano Stock Option riservato ad amministratori e dipendenti della controllante e di BEE Content Design.

Il risultato netto consolidato di periodo è negativo per Euro 1.764.905 di cui Euro 1.692.258 di pertinenza del Gruppo, rispetto ad una perdita consolidata del primo semestre 2023 pari a Euro 2.674.766, inclusiva delle relative discontinued operations. 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, che detiene 162.500 azioni per una percentuale del 3,1% del capitale della controllata americana.

Passività non correnti

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

	30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
Debiti verso banche e altri finanziatori - parte non corrente	1.492.598	2.074.235	(581.637)

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

Passività per Right of use a lungo termine (11)

Descrizione	30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
Passività Right of use a lungo termine	1.128.357	919.315	209.042

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. Gli aumenti sono da imputare ai nuovi contratti di leasing autoveicoli, noleggio autoveicoli e PC di Agile Telecom e Growens, oltre al nuovo contratto di affitto degli spazi presso cui si è insediata la sede legale della controllante nel comune di Milano.

Fondi del personale (12)

30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
1.151.860	1.097.245	54.615

La variazione è così determinata:

Descrizione	30/06/2024	31/12/2023
F.Do indennità di licenziamento	1.151.860	1.097.245

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

Ipotesi Demografiche

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

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

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

Ipotesi Economico - finanziarie

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

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

Descrizione	30/06/2024
Tasso annuo tecnico di attualizzazione	3,61%
Tasso annuo di inflazione	2,00%
Tasso annuo incremento TFR	3,00%
Tasso annuo incremento salariale	2,50%

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

Passività correnti

Debiti commerciali e altri debiti (13)

Descrizione	30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
Debiti Verso Fornitori	11.047.143	12.730.699	(1.683.557)
Totale	11.047.143	12.730.699	(1.683.557)

I "Debiti verso fornitori" sono iscritti al netto degli sconti commerciali. La parte preponderante della diminuzione di tale voce è riferibile alle dinamiche di Growens che dopo la dismissione del ramo MailUp e delle altre Business Unit cedute ha visto ridursi in modo consistente i volumi di acquisto dai fornitori connessi alla centralizzazione di diverse funzioni di staff, compresi alcuni tra i principali servizi tecnologici messi a disposizione del Gruppo, come ad esempio i servizi di archiviazione in cloud. Di seguito si espone la ripartizione dei debiti verso fornitori per area geografica:

Descrizione	30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
Italia	6.744.404	9.573.858	(2.829.454)
UE	336.898	277.318	59.580
Extra UE	3.965.841	2.879.523	1.086.318
Totale	11.047.143	12.730.699	(1.683.557)

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

30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
2.623.619	1.198.294	1.425.325

Descrizione	30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
Debiti Verso Banche A Breve	1.560.821	112.778	1.448.043
Finanziamenti Quota A Breve	1.062.798	1.085.516	(22.718)
Totale	2.623.619	1.198.294	1.425.325

La voce Finanziamenti Quota a Breve è determinata dalle quote residue entro l'anno dei finanziamenti chirografari accesi dalla capogruppo con Credito Emiliano e Banca BPER, oltre ad Euro 1,5 milioni per anticipo fatture della controllata Agile Telecom presso Credit Agricole. Tale finanziamento serve a gestire in modo flessibile gli ingenti sforzi finanziari in corrispondenza del fine mese della controllata italiana e viene normalmente chiuso, come nel caso specifico, nei primi giorni del mese successivo. Valgono ovviamente le stesse valutazioni precedentemente esposte a commento del debito verso banche a medio lungo termine. La restante voce è relativa al debito bancario verso i circuiti di pagamento elettronico per i pagamenti effettuati mediante carta di credito.

Passività diritto d'uso breve termine (15)

30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
500.431	354.384	146.047

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)

30/06/2024	31/12/2023	Variazioni
15.908.819	6.466.212	9.442.607

Si espone di seguito la composizione delle Altre passività correnti:

Descrizione	30/06/2024
Depositi cauzionali	46.512
Debiti tributari	455.532
Debiti verso Istituti di previdenza	388.247
Debiti verso amministratori per emolumenti	51.001
Debiti verso dipendenti per salari, ferie, permessi e mensilità aggiuntive	1.309.983
Debiti per shared Bonus	703.141
Debiti per dividendi	10.020.106
Ratei e Risconti Passivi	2.934.297
Totale	15.908.819

La quota più significativa, che determina in pratica il totale dell'incremento rispetto alla precedente rilevazione, deriva dalla seconda tranche dei dividendi 2023 deliberati dall'assemblea ordinaria del 18 aprile 2024, liquidati in data 4 settembre 2024. I Debiti tributari sono principalmente riferibili alle ritenute applicate sui redditi da lavoro dipendente e autonomo da versare nel corso del periodo successivo e al debito per le imposte dirette stanziate. I Debiti verso istituti di previdenza e sicurezza sociale sono relativi agli oneri sociali di varia natura da versare nel corso del periodo successivo con riferimento alle retribuzioni dell'ultimo mese, così come il Debito verso dipendenti è relativo al saldo puntuale dei salari, ferie e permessi, tredicesima e quattordicesima mensilità già maturati ma non ancora erogati ai dipendenti. Il Debito per shared bonus è determinato dall'accantonamento dei premi variabili dei dipendenti che saranno eventualmente erogati nell'esercizio successivo in caso di raggiungimento dei target variabili di risultato definiti all'interno del relativo piano. I Risconti passivi derivano dall'applicazione del principio della competenza economica ai canoni anticipati ricorrenti, tipicamente annuali o mensili, corrisposti dai clienti dei servizi SaaS erogati dal Gruppo, ascrivibili a Beefree. I risconti passivi sono in parte residuale riferibili al canale SMS, nel caso in cui la vendita sia anticipata rispetto all'effettivo utilizzo ed invio da parte del cliente.

Conto Economico

Ricavi (17)

30/06/2024	30/06/2023*	Variazioni
36.903.719	35.635.998	1.267.721

* la colonna di confronto del Conto economico comprende nel perimetro di consolidamento la ex controllata Datatrics BV come da Relazione semestrale al 30/06/2023 approvata in data 18/09/2023 - vale anche per i prospetti seguenti

Ricavi per tipologia di prodotto

Descrizione	30/06/2024	30/06/2023*	Variazioni
Ricavi SaaS	5.746.277	5.876.718	(130.441)
Ricavi CPaaS	29.824.584	29.480.375	344.209
Altri ricavi	1.332.858	278.905	1.053.952
Totale	36.903.719	35.635.998	1.267.721

L'incremento dei ricavi complessivi consolidati semestrali, rispetto al medesimo dato del primo semestre 2023, è in larga parte riconducibile alla crescita degli Altri ricavi. Ciò deriva principalmente da stanziamenti relativi a contributi maturati su bandi pubblici, in particolare il Fondo nuovo competenze per a Euro 427 migliaia, sopravvenienze attive una tantum per Euro 345 migliaia, a seguito di chiusure di precedenti stanziamenti non più esigibili e dal ribaltamento di costi riconducibili agli accordi contrattuali di cessione a terzi delle business unit MailUp e Datatrics per circa Euro 200 migliaia. Per un'analisi puntuale delle dinamiche dei ricavi di business SaaS e CPaaS, che evidenzia l'effetto della presenza, nella sola colonna di confronto del primo semestre 2023, dei ricavi di Datatrics, pari a quasi Euro 1,1 milioni, società successivamente ceduta e uscita dal perimetro di consolidamento, si rimanda al paragrafo di commento dell'andamento della gestione nella Relazione sulla gestione. Senza questo effetto l'incremento del semestre dei ricavi SaaS, in particolare di Beefree, sarebbe superiore al 20%.

COGS (Cost of goods sold) (18)

30/06/2024	30/06/2023*	Variazioni
28.865.317	28.441.171	424.146

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2024	30/06/2023*	Variazioni
Acquisti Cogs	26.885.958	26.560.230	325.727,93
Servizi Cogs	1.246.553	2.415.694	(1.169.141)
Costi Per Godimento Beni Di Terzi Cogs	9.859	3.345	(2.360)
Costo Del Personale Cogs	731.821	3.239.063	(2.507.242)
Oneri Diversi Di Gestione Cogs	0	5.486	(5.486)
Discontinued Operations	0	(3.782.647)	3.782.647
Totale	28.865.317	28.441.171	424.146

I costi COGS hanno risentito della marginalità inferiore alle aspettative, dovuta a specifiche dinamiche di mercato, conseguita da Agile Telecom nel primo trimestre 2024, con un successivo ritorno agli ottimi valori di marginalità percentuale dell'esercizio precedente nel Q2 2024 che ha parzialmente compensato quanto sopra a fronte delle manovre correttive adottate dal management. Tale effetto sta proseguendo anche successivamente alla chiusura del primo semestre.

Costi Sales & Marketing (19)

30/06/2024	30/06/2023*	Variazioni
2.623.310	2.227.075	396.235

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2024	30/06/2023*	Variazioni
Acquisti S&M	15.740	7.400	8.341
Servizi S&M	488.250	1.373.261	(885.010)
Costi Per Godimento Beni Di Terzi S&M	6.925	18.868	(11.943)
Costo Del Personale S&M	2.112.394	4.111.568	(1.999.173)
Oneri Diversi Di Gestione S&M	0	130	(130)
Discontinued Operations	0	(3.284.152)	3.284.152
Totale	2.623.310	2.227.075	396.235

Rientrano in questo ambito i costi dei dipartimenti che si occupano dell'attività commerciale e di marketing per conto delle società del Gruppo. L'incremento è ascrivibile in prevalenza fondamentalmente ai maggiori costi della BU Beefree che sta potenziando progressivamente la propria struttura commerciale e in vista del piano di crescita per il prossimo triennio.

Costi Research & Development (20)

30/06/2024	30/06/2023*	Variazioni
1.511.666	1.193.261	318.405

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2024	30/06/2023*
Acquisti R&D	424	1.514
Servizi R&D	264.706	513.045
Costi Per Godimento Beni Di Terzi R&D	2.411	3.295
Costo R&D	2.899.846	4.534.886
Costo Del Personale capitalizzato	(1.655.722)	(2.433.834)
Discontinued Operations	0	(3.859.479)
Totale	1.511.666	1.193.261

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 e dell'infrastruttura di invio SMS di Agile Telecom. L'attività di ricerca e sviluppo per l'esercizio oggetto di analisi è descritta in modo approfondito nell'apposita sezione della Relazione sulla gestione. L'incremento del costo complessivo riferibile all'attività di Ricerca e Sviluppo riflette la volontà strategica del Gruppo di potenziare i contenuti tecnologici ed innovativi dei propri strumenti digitali partendo da Beefree, a supporto di una sua crescita significativa pianificata nei prossimi anni, e di rendere Agile Telecom un player sempre più di riferimento nel mercato SMS bulk.

Costi Generali (21)

30/06/2024	30/06/2023*	Variazioni
4.593.323	3.493.867	1.099.456

La voce è così dettagliata:

Descrizione	30/06/2024	30/06/2023*	Variazioni
Acquisti Generali	24.020	57.255	(33.235)
Servizi Generali	3.115.252	3.544.892	(429.640)
Costi Per Godimento Beni Di Terzi Generali	104.025	191.366	(87.341)
Costo Del Personale Generali	1.287.494	2.323.921	(1.036.428)
Oneri Diversi Di Gestione Generali	62.533	181.777	(119.245)
Discontinued Operations	0	(2.805.345)	2.805.345
Totale	4.593.323	3.493.867	1.099.456

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. L'incremento deriva dai maggiori costi rilevati da Growens, nel ruolo di holding, e dalle controllate nell'ambito di un generale rafforzamento organizzativo, in particolare della BU Beefree, dai servizi erogati a favore delle ex controllate oggetto di cessione in virtù di specifici accordi contrattuali, poi rifatturati, da costi una tantum riferibili a consulenze e altri costi per operazioni straordinarie o compensi variabili erogati.

Ammortamenti e svalutazioni (22)

30/06/2024	30/06/2023*	Variazioni
1.883.908	2.997.751	(1.113.842)

Descrizione	30/06/2024	30/06/2023*	Variazioni
Ammortamenti e accantonamenti generali	106.750	135.680	(28.930)
Ammortamenti diritto d'uso	263.532	241.333	22.199
Ammortamenti R&D	1.513.626	1.334.738	178.888
Svalutazioni e accantonamenti	0	1.286.000	(1.286.000)
Totale	1.883.908	2.997.751	(1.113.842)

L'ammortamento del Diritto d'Uso è stato calcolato per la prima volta nell'esercizio 2019 a seguito dell'applicazione dell'IFRS 16. Nel corso del primo semestre 2024 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. Nel primo semestre 2023 era presente in questa sezione la svalutazione della partecipazione in Datatrics BV per Euro 1,3 milioni a seguito di procedura di impairment test, successivamente ceduta a terzi.

Imposte sul reddito del periodo (23)

30/06/2024	30/06/2023*	Variazioni
196.049	14.970	181.079

Descrizione	30/06/2024	30/06/2023*	Variazioni
Imposte correnti	18.254	(112.046)	130.301
Imposte differite	177.795	127.016	50.778
Totale	196.049	14.970	181.079

Sono state stanziato 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 infragrupo e al relativo effetto sulle quote di ammortamento consolidate. Le imposte correnti beneficiano dell'effetto positivo per Agile Telecom del maggior risparmio fiscale conseguito in virtù del Patent Box 2023 rispetto all'importo prudenziale stanziato al termine del precedente esercizio.

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 2024.

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

Descrizione	30/06/2024
Utile (perdita) netto attribuibile ai soci	(1.764.905)
Numero delle azioni ordinarie ad inizio periodo	15.393.343
Azioni proprie in portafoglio ad inizio periodo	2.709.641
Numero delle azioni ordinarie a fine periodo	15.393.343
Azioni proprie in portafoglio a fine periodo	2.709.641
Numero ponderato delle azioni in circolazione	12.683.702
Utile (perdita) base per azione	(0,1391)

L'utile diluito per azione è così calcolato:

Descrizione	30/06/2024
Utile (perdita) netto attribuibile ai soci	(1.764.905)
Numero delle azioni ordinario ad inizio periodo	15.393.343
Azioni proprie in portafoglio ad inizio periodo	2.709.641
Azioni potenzialmente assegnabili a inizio periodo	0
Numero delle azioni ordinarie a fine periodo	15.393.343
Azioni proprie in portafoglio a fine periodo	2.709.641
Azioni potenzialmente assegnabili a fine periodo	603.964
Numero ponderato delle azioni in circolazione	12.985.684
Utile (perdita) base per azione	(0,1359)

Organico

Al 30 giugno 2024 i dipendenti del Gruppo ammontano a 149 unità di cui 4 dirigenti, 13 quadri e 132 impiegati. Il numero degli occupati in termini di U.L.A. (Unità Lavorative Annue) ammonta a 147,65 unità a livello di Gruppo.

Livello d'inquadramento	Numero complessivo	%	Italia	Stati Uniti
Impiegati	132	88,6%	99	33
Quadri	13	8,7%	13	
Dirigenti	4	2,7%	4	
Totale	149	100,0%	116	33

Transazioni con parti correlate

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

Compensi ad Amministratori e Sindaci

Il compenso agli Amministratori, comprensivo della relativa contribuzione e dello stanziamento dei bonus variabili è pari ad Euro 1.174.677 mentre il compenso ai Collegi Sindacali, dove presenti, è risultato pari a Euro 23.760.

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 30/06/2024 a livello consolidato è stato pari a complessivi Euro 18.200,00.

Informativa sull'Attività di direzione e coordinamento

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

Fatti intervenuti dopo la chiusura del periodo

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

La presente relazione 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, 24 settembre 2024

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 2024

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 2024.

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 2024 non sia stato redatto, in tutti gli aspetti significativi, in conformità al principio contabile internazionale applicabile per l'informativa finanziaria infrannuale (IAS 34) adottato dall'Unione Europea.

Milano, 25 settembre 2024

BDO Italia S.p.A.

Giuseppe Santambrogio
Socio