



PRICE SENSITIVE

COMUNICATO STAMPA

Annual Recurring Revenues SaaS in crescita del 32%
Vendite CPaaS in crescita del 60%

Milano, 10 ottobre 2022 – Growens S.p.A. – GROW (la “Società” o l’“Emittente” o “Growens”), società ammessa alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, sistema multilaterale di scambi organizzato da Borsa Italiana, e operante nel settore delle *cloud marketing technologies*, ha annunciato in data odierna i dati del terzo trimestre (Q3 2022) relativi alle vendite consolidate della linea di business CPaaS e alle Annual Recurring Revenues (ARR) della linea di business SaaS a settembre 2022.

I dati consolidati, non sottoposti a revisione, mostrano

- Per la linea di business SaaS (Software as a Service) un ARR pari a 29,2M di Euro a settembre 2022, inclusivo della componente ricorrente di Contactlab, in crescita del 31,7% rispetto al dato di pari periodo 2021 (ovvero 4,8% organico);
- Per la linea di business CPaaS (Communication Platform as a Service) una crescita del 60,2% nel Q3 2022 a 17,6M di Euro rispetto al Q3 2021 (11,0M di Euro).

Principali dati e indicatori

ARR SAAS

Business Unit	ARR settembre 2022	ARR settembre 2021	Var %
MailUp+Contactlab	14.913	11.321	31,7%
BEE	9.810	6.591	48,8%
Acumbamail	2.093	1.782	17,5%
Datatrix	2.384	2.479	(3,8%)
Totale	29.201	22.173	31,7%

Dati in migliaia di Euro.

Dato gestionale non approvato dal Consiglio di Amministrazione e non sottoposto a revisione. Il dato di ARR a settembre 2021 non include i dati di Contactlab.

L'ARR (Annual Recurring Revenue) è calcolato sommando i canoni annuali di abbonamento attivi di settembre 2022 e 2021 e non disdetti. Nel caso di canoni mensili, il valore viene annualizzato (moltiplicato per 12). I canoni rappresentano le vendite ricorrenti: tale voce non include le vendite di servizi professionali, traffico SMS e altri servizi venduti una tantum, mentre include usage fee come chiamate API, hosting di immagini e utenti aggiuntivi che hanno un comportamento ricorrente (dato stimato per il mese di settembre 2022). L'ARR non rappresenta pertanto un dato di tipo storico, comparabile con le vendite CPaaS sotto riportate.

VENDITE CPAAS

Business Unit	Q3 2022	Q3 2021	Var %
Agile Telecom	17.574	10.969	60,2%
Totale	17.574	10.969	60,27%

Dati in migliaia di Euro.

Dato gestionale non approvato dal Consiglio di Amministrazione e non sottoposto a revisione.

Per quanto riguarda la linea di business CPaaS, **Agile Telecom** ha registrato vendite Q3 pari a circa 17,6M di Euro, in crescita di oltre il 60% rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente, grazie all'acquisizione di importanti clienti strategici (soprattutto esteri) e nonostante il fisiologico rallentamento delle attività nei mesi estivi.

Passando alla linea di business SaaS, la Business Unit che esprime la maggiore crescita è **BEE** (beefree.io), con un ARR di 9,8M di Euro (ovvero 10,2M di USD), considerando il cambio storico EUR/USD alla stipula dei contratti, in crescita di circa il 49% (ovvero circa il 33% a cambio costante) rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente, grazie all'incremento dei volumi di vendita e di usage.

Seguono le buone performance di **Acumbamail** (in crescita di oltre il 17%), mentre la Business Unit **MailUp+Contactlab** registra un +32%, che sarebbe pari al 5% senza l'inclusione di Contactlab e non contempla la vendita di SMS né le vendite della componente Agency di Contactlab. La Business Unit **Datatrix**, attiva in ambito Predictive Marketing con una Customer Data Platform proprietaria, ha generato un ARR di 2,4M di Euro, in sostanziale pareggio (-4%) rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente.



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

La società è ammessa alle negoziazioni sul sistema multilaterale di negoziazioni Euronext Growth Milan (EGM) dal 2014, con un flottante di circa il 35%.

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

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

Per informazioni

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

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

Euronext Growth Advisor
BPER Banca
+39 051 2756537
growens@bper.it

iCorporate - Ufficio Stampa Growens
Danja Giacomini
+39 334 2256777
Alberto Colombini
+39 346 6016675
growens@icorporate.it

Arrowhead Business and Investment Decisions, LLC
Thomas Renaud
+1 212 619 6889
enquire@arrowheadbid.com
arrowheadbid.com