

Importante ripresa dei ricavi nei nove mesi; ritorno alla redditività nel terzo trimestre

- Ricavi nei primi nove mesi del 2022 a 75,7 mln EUR (+48,2%), grazie alla ripresa dei volumi SMS e alla performance di BEE (+65%)
- Gross Profit a 21,6 mln EUR (+23,1%)
- EBITDA a 2,8 mln EUR (-20,7%); in crescita di +27,6% nel terzo trimestre

Milano, 8 novembre 2022 – Il Consiglio di Amministrazione di Growens S.p.A., società ammessa alle negoziazioni su Euronext Growth Milan (ticker: GROW) e operante nel settore delle cloud marketing technologies, si è riunito in data odierna per prendere visione di alcuni dati economico-finanziari consolidati relativi al terzo trimestre e ai primi nove mesi dell'esercizio 2022.

Nei primi nove mesi del 2022 i dati consolidati mostrano ricavi in crescita consistente, +48,2% (+40,1% organico), a 75,7 milioni di Euro, rispetto allo stesso periodo del 2021 (51,1 milioni); l'EBITDA si attesta a 2,8 milioni, in calo del 20,7% rispetto a 3,6 milioni nei primi nove mesi del 2021.



PRICE SENSITIVE

COMUNICATO STAMPA

Principali dati economico - finanziari del terzo trimestre e dei primi nove mesi del 2022

***Importante ripresa dei ricavi nei nove mesi; ritorno alla redditività nel terzo trimestre***

- Ricavi nei primi nove mesi del 2022 a 75,7 mln EUR (+48,2%), grazie alla ripresa dei volumi SMS e alla performance di BEE (+65%)
- Gross Profit a 21,6 mln EUR (+23,1%)
- EBITDA a 2,8 mln EUR (-20,7%); in crescita di +27,6% nel terzo trimestre

**Milano, 8 novembre 2022** – Il Consiglio di Amministrazione di Growens S.p.A., società ammessa alle negoziazioni su Euronext Growth Milan (ticker: GROW) e operante nel settore delle *cloud marketing technologies*, si è riunito in data odierna per prendere visione di alcuni dati economico-finanziari consolidati relativi al terzo trimestre e ai primi nove mesi dell'esercizio 2022.

Nei primi nove mesi del 2022 i dati consolidati mostrano ricavi in crescita consistente, +48,2% (+40,1% organico), a 75,7 milioni di Euro, rispetto allo stesso periodo del 2021 (51,1 milioni); l'EBITDA si attesta a 2,8 milioni, in calo del 20,7% rispetto a 3,6 milioni nei primi nove mesi del 2021.

*"I risultati dei primi nove mesi del 2022 confermano l'importante ripresa nella crescita dei ricavi. Il terzo trimestre indica inoltre il ritorno alla redditività, con un primo semestre che ha visto un impatto sui costi derivante dalla componente SMS (COGS), BEE (marketing e vendite) e dall'acquisizione di Contactlab (costi generali), solo parzialmente controbilanciato dalla performance incrementale apportata dall'integrazione della società acquisita, i cui effetti sono visibili a partire dal mese di maggio".*

**Matteo Monfredini, Presidente e fondatore di Growens**

*"I primi nove mesi confermano la nostra strategia, dedicata all'execution in ottica di crescita sia esterna sia interna, con un focus specifico allo sviluppo di BEE, all'integrazione di Contactlab che porterà i primi risultati nel 2023 e alla razionalizzazione di Datatrics. La metrica della cosiddetta "rule of forty", che sarà un parametro chiave della nostra pianificazione strategica 2023-2025, dimostra il buon bilanciamento della crescita con la marginalità e si attesta a circa il 52% nei primi nove mesi e 69% nel terzo trimestre del 2022."*

**Nazzareno Gorni, Amministratore Delegato e fondatore di Growens**

## Sintesi dei principali risultati

Le principali voci di risultato del Gruppo relative al periodo trimestrale chiuso al 30 settembre 2022 sono le seguenti:

Descrizione in unità di Euro	Q3 2022	%	Q3 2021	%	Variazione	Var.%
Ricavi SaaS	10.208.158	35,8%	6.305.694	36,2%	3.902.464	61,9%
Ricavi CPaaS	18.102.195	63,5%	10.940.029	62,9%	7.162.166	65,5%
Altri ricavi	217.389	0,8%	154.509	0,9%	62.879	40,7%
<b>Totale Ricavi</b>	<b>28.527.742</b>	<b>100,0%</b>	<b>17.400.232</b>	<b>100,0%</b>	<b>11.127.510</b>	<b>64,0%</b>
Gross Profit	7.960.488	27,9%	5.968.596	34,3%	1.991.891	33,4%
EBITDA	1.466.068	5,1%	1.149.057	6,6%	317.011	27,6%
EBT	234.164	0,8%	163.370	0,9%	70.794	43,3%

Le principali voci di risultato del Gruppo relative ai nove mesi chiusi al 30 settembre 2022 sono le seguenti:

Descrizione in unità di Euro	30/09/2022	%	30/09/2021	%	Variazione	Var.%
Ricavi SaaS	27.105.704	35,8%	18.807.709	36,8%	8.297.995	44,1%
Ricavi CPaaS	47.909.323	63,3%	31.676.898	62,0%	16.232.425	51,2%
Altri ricavi	695.949	0,9%	607.013	1,2%	88.936	14,7%
<b>Totale Ricavi</b>	<b>75.710.976</b>	<b>100,0%</b>	<b>51.091.619</b>	<b>100,0%</b>	<b>24.619.357</b>	<b>48,2%</b>
Gross Profit	21.628.196	28,6%	17.564.166	34,4%	4.064.031	23,1%
EBITDA	2.822.824	3,7%	3.557.651	7,0%	(734.827)	(20,7%)
EBT	(724.490)	(1,0%)	608.508	1,2%	(1.332.998)	(219,1%)

Si ricorda che la **linea di business 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*). La linea di business SaaS accorpa i ricavi delle *Business Unit* MailUp+Contactlab, BEE, Acumbamail e Datatrics. La **linea di business CPaaS** (Communication-Platform-as-a-Service) copre l'insieme dei servizi di *messaging* forniti su base *wholesale* tramite API, rappresentati dalla *Business Unit* Agile Telecom.

Il consolidamento dei dati relativi a Contactlab è avvenuto a partire dalla data del 1° maggio 2022, in ottemperanza a quanto previsto dai principi contabili IFRS. Di conseguenza, i dati consolidati dei primi nove mesi del 2022 includono, quanto al conto economico, i ricavi e i costi di Contactlab per cinque mesi. I dati del conto economico relativi ai primi nove mesi del 2021, nonché la posizione finanziaria netta al 31 dicembre 2021, presentati nelle colonne di confronto, in ossequio a quanto sopra non comprendono i relativi valori di Contactlab.

La posizione finanziaria netta al 30 settembre 2022 è la seguente:

Posizione Finanziaria Netta Consolidata	30/09/2022	31/12/2021	Variazione	Var, %
A. Cassa	7.807.432	13.324.983	(5.517.551)	(41,4%)
B. Altre disponibilità liquide	0	0	0	-
C. Titoli detenuti per la negoziazione	0	0	0	-
<b>D. Liquidità (A) + (B) + (C)</b>	<b>7.807.432</b>	<b>13.324.983</b>	<b>(5.517.551)</b>	<b>(41,4%)</b>
E. Debito finanziario corrente	939.926	1.164.171	(224.245)	(19,3%)
F. Parte corrente dell'indebitamento non corrente	2.566.019	1.068.841	1.497.178	140,1%
<b>G. Indebitamento finanziario corrente (E) + (F)</b>	<b>3.505.945</b>	<b>2.233.012</b>	<b>1.272.933</b>	<b>57,0%</b>
<b>H. Indebit. finanz. corrente netto (G) - (D)</b>	<b>(4.301.486)</b>	<b>(11.091.971)</b>	<b>6.790.485</b>	<b>(61,2%)</b>
I. Debito finanziario non corrente	5.154.935	4.571.252	583.683	12,8%
J. Strumenti di debito	0	0	0	-
K. Debiti commerciali e altri debiti non correnti	0	0	0	-
<b>L. Indebit. finanz. non corrente (I) + (J) + (K)</b>	<b>5.154.935</b>	<b>4.571.252</b>	<b>583.683</b>	<b>12,8%</b>
<b>M. Posizione finanziaria netta (H) + (L)</b>	<b>853.449</b>	<b>(6.520.719)</b>	<b>7.374.168</b>	<b>(113,1%)</b>
<i>di cui E. Deb. fin. Corr. Pass. Right of Use IFRS16</i>	680.332	998.388	(318.056)	(31,9%)
<i>di cui I. Deb. fin. NonCorr. Pass. Right of Use IFRS16</i>	1.785.680	2.300.390	(514.710)	(22,4%)
<b>O. Posizione finanziaria netta depurata da effetto IFRS 16</b>	<b>(1.612.564)</b>	<b>(9.819.497)</b>	<b>8.206.934</b>	<b>(83,6%)</b>

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

Si ricorda che tutti i risultati sopra riportati sono di natura gestionale e non assoggettati a revisione contabile.

I **Ricavi** complessivi consolidati dei primi nove mesi del 2022 sono passati da 51,1 milioni di Euro a **75,7 milioni** con un incremento superiore al 48% rispetto al pari periodo dell'esercizio precedente (40% organico), con una crescita del 44% della componente SaaS (che rappresenta il 36% del fatturato complessivo) e di oltre il 51% della linea CPaaS (63% del totale dei ricavi). La dinamica degli Altri Ricavi mostra un andamento sostanzialmente stabile rispetto all'incidenza sul fatturato.

Le **vendite consolidate ricorrenti** (da sottoscrizioni di prodotti SaaS - *Software as a Service*), che rappresentano oltre il 27% del totale, sono pari a circa **20,3 milioni di Euro**, in crescita del 31% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio 2021.

Le **vendite realizzate all'estero** ammontano a **49,3 milioni di Euro**, pari al 66% del totale, in crescita dell'82,3% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

I nuovi clienti acquisiti includono A2A, Sky Italia, Università degli Studi di Napoli Federico II, Lonely Planet, Penn State University, Keele University, Mia Aesthetics, OAD, Dutch Home Label, WeColour, Totto Costa Rica, Telefonica, Fundación Cruzcampo y Heineken, Biblioteca Nacional de España.

L'**EBITDA** consolidato del periodo di nove mesi al 30 settembre 2022 è superiore a **2,8 milioni di Euro**, in calo di circa il 21% rispetto al dato di pari periodo 2021, per una incidenza del 4% sul fatturato. Sia l'EBITDA sia il Gross Profit sono influenzati da una serie di fattori tra cui: (i) per quanto riguarda la componente COGS (+61%), gli effetti sulla marginalità della linea CPaaS derivanti dalla vendita di alcune rotte strategiche, che hanno comportato una crescita del fatturato ma una diluizione del Gross Margin; (ii) la spinta sullo sviluppo della *Business Unit BEE* per quanto riguarda la componente Sales&Marketing (+39%); (iii) l'incidenza dei costi una-tantum connessi all'acquisizione di Contactlab sui Costi Generali (+38%), a fronte di un controbilanciamento solo parziale della performance incrementale apportata dall'integrazione

della società acquisita (come detto sopra, il consolidamento è avvenuto a far data dal 1° maggio 2022, in ottemperanza a quanto previsto dai principi contabili IFRS).

Il terzo trimestre, pur scontando la normale stagionalità legata ai mesi estivi, mostra un EBITDA pari a 1,5 milioni di Euro, in crescita del 28% rispetto al terzo trimestre 2021, con un ritorno alle consuete dinamiche di sviluppo e redditività del business.

Come conseguenza di quanto sopra esposto, l'**EBT** dei primi nove mesi è pari a **-0,7 milioni di Euro**, mentre nel terzo trimestre è positivo per 0,2 milioni di Euro, con una incidenza dell'1% sui ricavi e una crescita superiore al 43% rispetto allo stesso periodo dell'esercizio precedente.

La **Posizione Finanziaria Netta** consolidata al 30 settembre 2022 è pari a circa **0,9 milioni di Euro**, inferiore rispetto al saldo negativo (cassa) di 6,5 milioni al 31 dicembre 2021. La variazione negativa è dovuta principalmente agli esborsi di cassa per l'acquisizione di Contactlab e per l'earn-out di Datatrics. L'effetto dell'adozione del principio contabile IFRS16, relativo ai costi di affitto, leasing e noleggio comporta una posta di indebitamento figurativo pari a circa 2,5 milioni. La cassa supera 7,8 milioni di Euro.

### Analisi dei ricavi per Business Unit

Le principali voci di risultato dei nove mesi per Business Unit sono le seguenti:

Descrizione <i>in unità di Euro</i>	RICAVI			EBITDA		
	30/09/2022	30/09/2021	%	30/09/2022	30/09/2021	%
MailUp+Contactlab	17.142.264	12.380.834	38,5%	1.919.151	2.181.518	(12,0%)
Agile Telecom	50.887.066	33.650.246	51,2%	1.365.156	1.696.444	(19,5%)
BEE	6.372.308	3.870.743	64,6%	670.212	138.215	384,9%
Datatrics	1.840.816	1.949.012	(5,6%)	(1.299.421)	(716.148)	(81,4%)
Acumbamail	1.827.834	1.457.392	25,4%	312.723	325.551	(3,9%)
Holding	7.261.968	4.724.661	53,7%	(318.385)	(326.933)	2,6%
<b>TOTALE</b>	<b>85.332.256</b>	<b>58.032.888</b>	<b>47,0%</b>	<b>2.649.436</b>	<b>3.298.646</b>	<b>(19,7%)</b>
Rett. Consolidam.	(9.621.280)	(6.941.269)		173.388	259.005	
<b>TOTALE</b>	<b>75.710.976</b>	<b>51.091.619</b>	<b>48,2%</b>	<b>2.822.824</b>	<b>3.557.651</b>	<b>(20,7%)</b>

La **Business Unit Agile Telecom** ha prodotto il fatturato più alto in valore assoluto, pari a circa 50,9 milioni di Euro, con una crescita superiore al 51%. I dati confermano il trend di ripresa del traffico dati di SMS, con acquisizione di clienti strategici e un sostanziale incremento del business estero.

La **Business Unit** che ha realizzato il maggior tasso di crescita è **BEE (beefree.io)**, con un incremento di quasi il 65% comprensivo dell'effetto del cambio USD/Euro, con ricavi che si assestano a circa 6,4 milioni di Euro / 6,8 milioni di Dollari USA, 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 10 milioni di Dollari USA a settembre 2022.

Seguono le ottime performance di **Acumbamail** (in crescita di oltre il 25%), mentre la **Business Unit MailUp** (che include i dati di Contactlab a partire dal mese di maggio 2022) registra una crescita superiore al 38%

(+5% organica), grazie alla strategia di crescita *product-led* e allo sviluppo del canale indiretto estero. La **Business Unit Datatrics**, attiva in ambito Predictive Marketing con una Customer Data Platform proprietaria, ha registrato ricavi in calo del 5,6%.

### Sintesi dei principali KPI

KPI SaaS	MailUp+ Contactlab	Datatrics	Acumbamail	BEE	Riferimento temporale
ARR	€ 14.913.120	€ 2.384.076	€ 2.093.496	\$ 10.162.740	Sett. 2022
ARR growth	+32%	-4%	+18%	+33%	Sett. 2022
Gross margin	62%	48%	86%	71%	H1 2022
EBITDA margin	11%	-69%	14%	10%	Q3 2022
Net Revenue Retention	95%	82%	92%	111%	Sett. 2022

*Dati gestionali non approvati dal Consiglio di Amministrazione e non sottoposti a revisione*

### Attività di Investor Relations

L'Amministratore Delegato e il Presidente di Growens commenteranno i risultati del terzo trimestre 2022 nel corso di una call con gli investitori che si terrà il 9 novembre 2022 alle ore 16:00 CET, alla quale è possibile iscriversi tramite questo [link](#).



**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), Datatrics (intelligenza artificiale), Contactlab (Email marketing enterprise). Un portfolio di brand a cui si aggiunge BEE ([www.beefree.io](http://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](mailto:investor.relations@growens.io)

#### **Growens Ufficio Stampa**

Maria Giulia Ganassini  
+39 02 89603080  
[press@growens.io](mailto:press@growens.io)  
[growens.io](http://growens.io)

#### **Euronext Growth Advisor**

BPER Banca  
+39 051 2756537  
[growens@bper.it](mailto:growens@bper.it)

#### **iCorporate - Ufficio Stampa Growens**

Eleonora Meneghelli  
+39 331 6780063  
Alberto Colombini  
+39 335 1222631  
[growens@icorporate.it](mailto:growens@icorporate.it)

#### **Arrowhead Business and Investment Decisions, LLC**

Thomas Renaud  
+1 212 619 6889  
[enquire@arrowheadbid.com](mailto:enquire@arrowheadbid.com)  
[arrowheadbid.com](http://arrowheadbid.com)