



PRICE SENSITIVE

COMUNICATO STAMPA

**Annual Recurring Revenues SaaS in crescita del 16,4%
Vendite CPaaS in crescita del 40,9%**

Milano, 11 aprile 2022 – Growens S.p.A. – GROW (la “Società” o l’“Emittente” o “Growens”), società ammessa alle negoziazioni su Euronext Growth Milan, sistema multilaterale di scambi organizzato da Borsa Italiana, e operante nel settore delle *cloud marketing technologies*, ha annunciato in data odierna i risultati del primo trimestre (Q1 2022) relativi alle vendite consolidate della linea di business CPaaS e alle Annual Recurring Revenues (ARR) della linea di business SaaS.

I dati consolidati, non sottoposti a revisione, mostrano

- Per la linea di business SaaS (Software as a Service) un ARR pari a 23,6M EUR a marzo 2022, in crescita del 16,4% rispetto al dato di pari periodo 2021;
- Per la linea di business CPaaS (Communication Platform as a Service) una crescita del 40,9% nel Q1 2022 (a 14,3M EUR) rispetto al Q1 2021 (10,1M EUR).

“Siamo soddisfatti del ritorno alla crescita a doppia cifra per entrambe le nostre linee di ricavo, nonostante la stagionalità connotata ai primi mesi dell’anno, e in particolar modo confermano la crescita importante di BEE, su cui stiamo concentrando la maggior parte dei nostri investimenti.”

Nazzareno Gorni, Amministratore Delegato e fondatore di Growens

Principali dati e indicatori

ARR SAAS

Business Unit	ARR marzo 2022	ARR marzo 2021	Var %
MailUp	11.640	11.061	5,2%
BEE	7.755	4.937	57,1%
Acumbamail	1.915	1.711	11,9%
Datatrix	2.324	2.601	(10,6%)
Totale	23.634	20.309	16,4%

Dati in EUR/000.

Dato gestionale non approvato dal Consiglio di Amministrazione e non sottoposto a revisione. Non include i dati di Contactlab in quanto formalmente non è ancora parte del perimetro del Gruppo.

L'ARR (Annual Recurring Revenue) è calcolato sommando i canoni annuali di abbonamento attivi di marzo 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 marzo 2022). L'ARR non rappresenta pertanto un dato di tipo storico, comparabile con le vendite CPaaS sotto riportate.

VENDITE CPAAS

Business Unit	Q1 2022	Q1 2021	Var %
Agile Telecom	14.257	10.122	40,9%
Totale	14.257	10.122	40,9%

Dati in EUR/000.

Fatturato consolidato, 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 Q1 pari a circa 14,3M EUR, in crescita del 41% rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente, a conferma della ripresa delle attività economiche.

Passando alla linea di business SaaS, la *business unit* che esprime la maggiore crescita è **BEE** (beefree.io), con un ARR di 7,8M EUR (ovvero 8,7M USD), in crescita di oltre il 57% 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 circa il 12%), mentre la Business Unit **MailUp** registra un risultato in ripresa (+5%), che non include la ripresa a doppia cifra della vendita di SMS (+35%). La Business Unit **Datatics**, attiva in ambito Predictive Marketing con una Customer Data Platform proprietaria, ha generato un ARR di 2,3M EUR, in decrescita dell'11%; si segnala che questo dato ancora non beneficia degli effetti dell'introduzione della modalità di vendita *freemium*, di cui si potranno avere riscontri nei mesi futuri.



Growens (GROW) è un operatore integrato verticalmente attivo nelle Cloud Marketing Technologies, con offerta SaaS e CPaaS. La sua crescente suite di soluzioni data-driven consente a PMI e grandi aziende a livello globale di comunicare efficacemente con i propri clienti attraverso modalità in costante evoluzione. A partire dalla capogruppo, in cui è inclusa la business unit MailUp (mercato delle tecnologie per Email marketing), il Gruppo ha intrapreso un percorso di costante crescita sia organica sia per linee esterne, grazie all'acquisizione di realtà affermate ed emergenti: Acumbamail (mercato spagnolo e LatAm), Agile Telecom (mercato degli SMS wholesale) e Datatics (intelligenza artificiale). Un portfolio di brand a cui si aggiunge BEE (www.beefree.io), l'email editor lanciato nel 2017 come linea di business complementare e che conta già migliaia di clienti a livello globale. Oggi Growens è uno dei principali player in Europa nel campo delle Cloud Marketing Technologies, con circa 26.000 clienti in più di 100 paesi. La società è ammessa alle negoziazioni sul sistema multilaterale di negoziazioni Euronext Growth Milan (EGM) dal 2014, con un flottante di circa il 37%.

ISIN IT0005040354 - Reuters: GROW.MI - Bloomberg: GROW IM
Media & Guidelines: <https://growens.io/en/media-guidelines>

Per informazioni

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

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

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

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

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