



PRICE SENSITIVE

COMUNICATO STAMPA

**Annual Recurring Revenues SaaS in crescita del 10%**  
**Vendite CPaaS in decrescita dell'11%**

**Milano, 10 luglio 2023** - 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*, comunica in data odierna i dati del secondo trimestre (Q2 2023) relativi alle vendite della linea di business CPaaS e alle Annual Recurring Revenues (ARR) della linea di business SaaS a giugno 2023.

I dati, non sottoposti a revisione, mostrano

- per la linea di business SaaS (Software as a Service), un ARR pari a 30,4M EUR a giugno 2023, inclusivo della componente ricorrente di Contactlab, in crescita del 10% rispetto al dato di pari periodo 2022;
- per la linea di business CPaaS (Communication Platform as a Service), una decrescita del 10,8% nel Q2 2023 (a 14,6M EUR) rispetto al Q2 2022 (16,4M EUR).

**Principali dati**

**ARR SAAS**

Business Unit	ARR Giugno 2023	ARR Giugno 2022	Var %
MailUp+Contactlab	15.644	14.835	5,4%
BEE	10.373	8.402	23,5%
Acumbamail	2.256	1.996	13,0%
Datatrix	2.127	2.433	(12,6%)
<b>Totale</b>	<b>30.399</b>	<b>27.667</b>	<b>9,9%</b>

Dati in EUR/000

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

L'ARR (Annual Recurring Revenue) è calcolato sommando i canoni annuali di abbonamento attivi di giugno 2023 e 2022 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 giugno 2023). L'ARR non rappresenta pertanto un dato di tipo storico, comparabile con le vendite CPaaS sotto riportate.

## VENDITE CPAAS

Business Unit	Q2 2023	Q2 2022	Var %
Agile Telecom	14.608	16.374	(10,8%)
<b>Totale</b>	<b>14.608</b>	<b>16.374</b>	<b>(10,8%)</b>

Business Unit	H1 2023	H1 2022	Var %
Agile Telecom	29.433	30.717	(4,2%)
<b>Totale</b>	<b>29.433</b>	<b>30.717</b>	<b>(4,2%)</b>

Dati in EUR/000. Dato gestionale non approvato dal Consiglio di Amministrazione e non sottoposto a revisione. Il dato sopra riportato potrebbe differire da quanto riportato in sede di bilanci o relazioni gestionali di periodo per imputazioni di competenza.

Per quanto riguarda la linea di business CPaaS, **Agile Telecom** ha registrato vendite Q2 pari a circa 14,6M EUR, in decrescita del 10,8% rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente. Tale dato sconta la politica di focalizzazione sulla qualità del fatturato, che privilegia la marginalità rispetto alla crescita.

Passando alla linea di business SaaS, la Business Unit che esprime la maggiore crescita è **BEE** (beefree.io), con un ARR di 10,4M di Euro (ovvero 11,2M di USD), considerando il cambio storico EUR/USD alla stipula dei contratti, in crescita del 23,5% (ovvero circa il 22,6% 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 del 13%), mentre la Business Unit **MailUp+Contactlab** registra un +5,4%, che non contempla la vendita di SMS né le vendite della componente Agency di Contactlab. La Business Unit **Datatricks**, attiva in ambito Predictive Marketing con una Customer Data Platform proprietaria, ha generato un ARR di 2,1M di Euro, in calo del 12,6% rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente.



**Growens (GROW)** è uno dei principali player in Europa nel campo delle Cloud Marketing Technologies, con migliaia di clienti in tutto il mondo. La sua suite di soluzioni SaaS e CPaaS consente a PMI e grandi aziende di comunicare efficacemente con i propri clienti attraverso modalità in costante evoluzione. A partire da MailUp, dal 2002 il Gruppo ha intrapreso un percorso di costante crescita sia organica sia per linee esterne, culminato nel lancio di prodotti innovativi come [BEEfree.io](https://www.beefree.io).

La società è ammessa alle negoziazioni sul sistema multilaterale di negoziazioni Euronext Growth Milan (EGM) dal 2014, con un flottante di circa il 40%.

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**

Luca Manzato

+39 335 7122973

Alberto Colombini

+39 335 1222631

[growens@icorporate.it](mailto:growens@icorporate.it)