



PRICE SENSITIVE

**COMUNICATO STAMPA**

**Annual Recurring Revenues SaaS in crescita del 14,2%  
Vendite CPaaS in calo dell'1,2%**

**Milano, 10 ottobre 2025** – 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 terzo trimestre (Q3 2025) relativi alle vendite della linea di business CPaaS e alle Annual Recurring Revenues (ARR) della linea di business SaaS a settembre 2025.

I dati, non sottoposti a revisione, mostrano

- per la linea di business SaaS (Software as a Service), un ARR pari a 15,1M EUR a settembre 2025, in crescita del 9,3% rispetto al dato di pari periodo 2024 (ovvero 14,2% a cambio costante);
- per la linea di business CPaaS (Communication Platform as a Service), una decrescita del 1,2% nel Q3 2025 (a 14,3M EUR) rispetto al Q3 2024 (14,5M EUR).

*“Abbiamo registrato una solida crescita del 14% su base annua a cambi costanti. Il rallentamento rispetto ai tassi di crescita registrati in passato riflette un minor ricavo medio per cliente dovuto alla riduzione del traffico CDN per le immagini, mentre i fondamentali restano solidi – dall’acquisizione di nuovi clienti e dalla pipeline al tasso di abbandono. L’engagement è in aumento, con oltre 6.000 partecipanti al nostro ultimo webinar “Email Design Trends”, e l’iniziativa educativa sta ottenendo un ottimo slancio, con cinque università statunitensi che si sono unite nel trimestre. Sul fronte del prodotto, l’innovazione basata sull’intelligenza artificiale rimane centrale: il rilascio in beta del server MCP di oggi segna il primo passo verso la preparazione dell’SDK di Beefree per l’integrazione con gli agenti. Ora ci concentriamo sul miglioramento della qualità dei ricavi attraverso un nuovo sistema di fatturazione e una revisione progressiva dei prezzi per supportare una crescita sostenibile.”*

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

## Principali dati e indicatori

### ARR SAAS

| Business Unit   | ARR Settembre 2025 | ARR Settembre 2024 | Var % |
|-----------------|--------------------|--------------------|-------|
| Beefree EUR/000 | 15,060             | 13.774             | 9,3%  |
| Beefree USD/000 | 17,333             | 15.182             | 14,2% |

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 settembre 2025 e 2024 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 2025). L'ARR non rappresenta pertanto un dato di tipo storico, comparabile con le vendite CPaaS sotto riportate.

### VENDITE CPAAS

| Business Unit | Q3 2025 | Q3 2024 | Var %  |
|---------------|---------|---------|--------|
| Agile Telecom | 14.281  | 14.453  | (1,2%) |

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 Q3 pari a circa 14,3M EUR, in lieve decrescita (-1,2%) rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente. Tale dato rispecchia il focus sulla redditività dei contratti a scapito della crescita dei ricavi.

Passando alla linea di business SaaS, la Business Unit **Beefree** (beefree.io), con un ARR di 15,1M di Euro (ovvero 17,3M di USD), considerando il cambio storico EUR/USD alla stipula dei contratti, in crescita di circa il 9% (ovvero oltre il 14% a cambio costante) rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente, grazie all'incremento dei volumi di vendita e di usage.



**Growens (GROW)** è uno dei principali player in Europa nel campo delle Cloud Marketing Technologies, con migliaia di clienti in tutto il mondo. Le sue soluzioni SaaS e CPaaS consentono 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://beefree.io).

La società è ammessa alle negoziazioni sul sistema multilaterale di negoziazioni Euronext Growth Milan (EGM) dal 2014, con un flottante superiore al 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)