



PRICE SENSITIVE

COMUNICATO STAMPA

**Annual Recurring Revenues SaaS in crescita dell'11%
Vendite CPaaS in crescita del 20%**

Milano, 12 gennaio 2026 – 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 quarto trimestre (Q4 2025) relativi alle vendite della linea di business CPaaS e alle Annual Recurring Revenues (ARR) della linea di business SaaS a dicembre 2025.

I dati, non sottoposti a revisione, mostrano

- per la linea di business SaaS (Software as a Service), un ARR pari a 15,4M EUR a dicembre 2025, in crescita del 2% rispetto al dato di pari periodo 2024 (ovvero 11,2% a cambio costante);
- per la linea di business CPaaS (Communication Platform as a Service), una crescita del 19,5% nel Q4 2025 (a 18,7M EUR) rispetto al Q4 2024 (15,6M EUR), e un dato di vendita preliminare per l'intero esercizio chiuso al 31 dicembre 2025 pari a 61,7M EUR, in crescita del 2,6% rispetto al 2024.

Principali dati e indicatori

ARR SAAS

Business Unit	ARR Dicembre 2025	ARR Dicembre 2024	Var %
Beefree EUR/000	15.396	15.091	2,0%
Beefree USD/000	17.801	16.010	11,2%

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

VENDITE CPAAS

Business Unit	Q4 2025	Q4 2024	Var %	FY 2025	FY 2024	Var %
Agile Telecom	18.672	15.629	19,5%	61.709	60.142	2,6%

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 Q4 pari a circa 18,7M EUR, in crescita del 19,5% rispetto al medesimo periodo dell'esercizio precedente, grazie al positivo contributo dei volumi di fine anno.

Passando alla linea di business SaaS, la Business Unit **Beefree** (beefree.io) mostra un ARR di 15,4M di Euro (ovvero 17,8M di USD), considerando il cambio storico EUR/USD alla stipula dei contratti, in crescita di circa il 2% (ovvero 11,2% 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

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

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